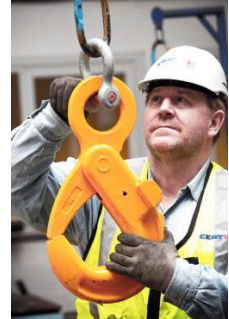




MENNENS

**Axel Johnson
International**



Onze opdrachtgever, **Mennens Belgium NV** in Zwijndrecht (Antwerpen - www.mennensbelgium.be), is met één vestiging in België en zes in Nederland dé referentie in staalkabel en gespecialiseerde hijs- en heftechniek. Ruim 440 medewerkers staan vandaag bij de **Mennens Groep** ten dienste van een veeleisend en gediversifieerd cliënteel in sectoren als o.m. bouw, haven, logistiek, metaal en constructie. De **Mennens Groep** maakt op zijn beurt deel uit van de **Lifting Solutions** business group van **Axel Johnson International** (www.axinter.com/lifting). De **Lifting Solutions** business group bestaat vandaag uit 25 bedrijven met 67 lokale vestigingen in Europa, gespecialiseerd in hijsmateriaal, staalkabels, valbeveiliging, montage van loopkranen, opleidingen en inspecties. Met al deze oplossingen en expertise is de **Lifting Solutions** business group actief in o.m. offshore, hernieuwbare energie, scheepvaart, automotive, havenbedrijven, visteelt, bouw, papier, mijnbouw en staal. Doorgedreven expertise, kennis en knowhow zijn sleutelwoorden voor de **Mennens Groep**. Als toonaangevend marktleider profileert deze expansieve onderneming zich niet enkel als vooruitstrevend totaalleverancier maar tevens als deskundig service- en total solution provider, kortom als dé partner voor veilig hijsen, nu en in de toekomst.

Dankzij onze succesvolle groei, willen wij het commerciële team bij Mennens Belgium in **Zwijndrecht**, opnieuw uitbreiden met een pro-actieve :

Inside Sales

hef- en hijsmiddelen & valbeveiliging

FUNCTIE

- Je komt terecht in een **leuk team van 8 sales** collega's.
- Wij verkopen een zeer breed gamma aan hef- en hijsmiddelen, valbeveiliging en kabels aan onze klanten actief in diverse sectoren (productiebedrijven, bouw, haven, logistiek, etc.).
- We doen **geen koude prospectie** maar vertrekken vanaf (aan)vragen via mail of telefoon of concrete leads via onze website. Door het stellen van de juiste vragen, **adviseren we gericht een maatwerk-oplossing**. Dat gieten we in een offerte en volgen we daarna op tot het een order is.
- Dat doen we **2 dagen van thuis uit en 3 dagen van op kantoor in Zwijndrecht**.
- We rapporteren aan de salesmanager.

PROFIEL

- Om als inside sales succesvol te verkopen, kijken we uit naar iemand die graag advies geeft aan klanten en naar een oplossing helpt zoeken. Je weet te overtuigen door een **pro-actieve houding** en een **goede opvolging**.
- Voor het maken van onze scherpe offertes moet je kunnen rekenen maar werk je ook vlot met databases, lijsten en tabellen. Je hebt een goede gebruikerservaring met excel, ervaring met ERP software is een voordeel. Je spreekt **Nederlands**. Enige kennis van Frans of Engels is een voordeel maar geen must.
- Je leert stap voor stap onze producten en toepassingen kennen. We introduceren je in ons vakjargon, geven training maar rekenen ook op jouw inzet en zelfstudie. Dit vak kan je immers niet op school leren. Interesse in onze producten, leergierigheid en zelfredzaamheid breng jij dus zelf mee.



INTERESSE ?

Reageer bij onze selectiepartner **Search & Selection** bij Ilse Pierloot, via mail : i.pierloot@searchselection.com of bel: 0495/33.15.14.

Je kunt ook op www.searchselection.com rechtstreeks solliciteren voor deze vacature met referentienummer : 14596.

AANBOD

Mennens Belgium is een dynamische organisatie die deel uitmaakt van een Zweedse multinational. De geschikte kandidaat mag uitkijken naar een marktconform salaris en een uitgebreid pakket aan secundaire voorwaarden. Met veel aandacht voor de persoonlijke ontwikkeling van haar medewerkers, biedt het bedrijf uitgebreide opleidingsmogelijkheden, een goede begeleiding en kennisdeling.

