

KÄRCHER

makes a difference



Onze opdrachtgever, **Kärcher NV** (Wilrijk) is de Belux vestiging van de **Kärcher Group**. Reeds meer dan 80 jaar is **Kärcher** wereldwijd een begrip als innovatief marktleider en vooruitstrevend producent van een brede waaier machines en apparaten voor het reinigen van vrijwel alle denkbare bedrijfsomgevingen en huishoudens. **Kärcher** ontwikkelt oplossingen en producten voor uiteenlopende en veeleisende professionele en particuliere eindgebruikers. Het Duitse familiebedrijf (hoofdkantoor in Winnenden) telt vandaag wereldwijd ruim 11.000 werknemers en realiseerde in 2016 een omzet van meer dan 2,3 miljard €. **Kärcher NV** werkt met een organisatie van ruim 100 medewerkers aan de realisatie van de doelstellingen en strategie van de groep in België en Luxemburg.

Kärcher Professional biedt oplossingen voor de professionele eindgebruiker in alle markt doelgroepen. Naast de bekende hogedrukreinigers in professionele uitvoeringen worden tevens schrobzuigmachines, veegzuigmachines, stof- en waterzuigers en een groot aantal andere, efficiënte en energiezuinige reinigingsapparaten aangeboden. *Ter versterking van het commercieel team in de divisie Professional (afdeling Dealer Sales) zijn wij op zoek naar een gedreven en gemotiveerd (M/V) :*

Account Manager Dealer Sales – Kärcher Professional West- & Oost-Vlaanderen

Functie :

- Dankzij relatiemanagement en doelgerichte prospectie ben je in staat ons gevarieerd netwerk van klanten verder uit te breiden, met uitzonderlijke aandacht voor marktontwikkeling op de as Zeebrugge-Kortrijk.
- Je verkent op dagelijkse basis potentiële klanten in uiteenlopende sectoren (landbouw, automotive, industrie, transport, bouw...) binnen de regio en dit voor zowel producten en diensten (bvb. verhuur, leasing, service).
- Volgen van markt- en productontwikkelingen en pro-actief de specifieke behoeften detecteren met het oog op het aanbieden van passende reinigungsoplossingen.
- Nauw samenwerken met de KAM Dealer Sales Belux voor het opzetten en ontwikkelen van actieplannen, promotionele campagnes en andere initiatieven die bijdragen tot het realiseren van de omzet- en verkoopobjectieven.
- Initiëren en organiseren van diverse projecten, demonstraties en after-sales activiteiten binnen de regio.
- Rapporteren aan de Key Account Manager Dealer Sales Belux.

Interesse ?

Interesse ? Stuur, fax of email een gemotiveerde sollicitatiebrief met c.v. **t.a.v. Marc Van Beethoven, Search & Selection, Amerikalei 213, 2000 Antwerpen, Tel. : 03/248.29.40.**

E-mail : m.vanbeethoven@searchselection.com

Profiel :

- Ervaren in de directe verkoop van technische producten, diensten of oplossingen aan professionele accounts in één of meerdere van de vooropgestelde sectoren.
- Enthousiast, creatief, ondernemend en positief ingesteld 'hunter' met een uitgesproken resultaatgerichtheid en winners-mentaliteit.
- Communicatief vlot en overtuigend 'professional' en pro-actief relatiebeheerder met inlevingsvermogen, uitstraling en impact op verschillende niveaus binnen een organisatie.
- Praktisch ingesteld en hands-on mentaliteit. In staat om klanten te overtuigen door technisch advies en productdemonstraties.
- Efficiënt, vindingrijk en zelfstandig in jouw plan van aanpak en benadering van klanten.
- Ervaren met een CRM-systeem
- Bij voorkeur woonachtig centraal in de regio.

Aanbod :

- Vast dienstverband met flexibele uurregeling.
- Marktconform salarispakket (met bonus en representatieve bestelwagen).
- Een stimulerende werksfeer met aandacht voor flexibiliteit, vrijheid en persoonlijke verantwoordelijkheid.



Stichtend lid Federgeon Div. RS&S VG.491/B - W.RS.166 - B-AB05.027