

KÄRCHER

makes a difference

☐ I just rely on
my size



☐ I rise to
my challenges



ARE YOU A TRUE KÄRCHER TYPE?

Kärcher is wereldwijd marktleider op gebied van reinigingssystemen, producten en diensten. Het bedrijf staat voor kwaliteit, innovatie en duurzaamheid. De sleutel van ons succes zijn onze gemotiveerde medewerkers die dagelijks hun expertise toewijden aan ons bedrijf en product.

Kärcher is een Duits familiebedrijf dat uitzonderlijke carrièremogelijkheden aanbiedt binnen een sterke, gezonde en internationaal gereputeerde groep.

Interessante uitdagingen in combinatie met uitwisseling van know-how, creëren een ideaal platform voor de individuele carrièreplanning en persoonlijke ontwikkeling.

Wij zoeken naar betrokken medewerkers die teamwork waarderen. Medewerkers die samen met ons streven naar wat Kärcher speciaal maakt: altijd het beste aanbieden, zonder uitzondering.

Interesse ?

Stuur je motivatiebrief en CV naar
Search & Selection Antwerpen t.a.v.
Dhr. Marc Van Beethoven :
m.vanbeethoven@searchselection.com



Buitengewone uitdagingen vragen om buitengewone mensen. Ter ondersteuning van het commercieel team in de divisie 'Professional Channels' zoeken wij een (m/v) :

Account Manager Dealer Sales – Kärcher Professional Channels *Brussels gewest, Vlaams en Waals Brabant*

Jouw Functie :

- Dankzij relatiemanagement en doelgerichte prospectie ben je in staat een gevarieerd netwerk van B2B klanten verder uit te breiden, met uitzonderlijke aandacht voor marktontwikkeling.
- 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 verkoopsobjectieven.
- Initiëren en organiseren van diverse projecten, demonstraties en after-sales activiteiten binnen de regio.
- Rapporteren aan de Key Account Manager Dealer Sales Belux.

Wij bieden jou:

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

Jouw 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.
- Vlotte talenkennis Nederlands-Frans-Engels.
- Bij voorkeur woonachtig centraal in het land.



Stichtend lid Federgon Div. RS&S

VG.491/B - W.RS.166 - B-AB05.027

**BE THE
DIFFERENCE**

www.karcher.com/career