



GEEF VORM AAN HET KINNARPS VAN MORGEN

Als producent en leverancier van ergonomisch meubilair zijn wij in België al meer dan 25 jaar de referentie op het vlak van totaaloplossingen voor efficiënte en inspirerende werkomgevingen en dit in de context van kantoren, zorginstellingen en scholen. Wat in 1942 startte als familiebedrijf in het kleine dorpje Kinnarp in het zuiden van Zweden is uitgegroeid tot een internationale organisatie, met duizenden medewerkers over de hele wereld. Die familiale bedrijfssfeer blijven we koesteren, hoe groot we ook worden. Samen met onze werknemers evolueert ons bedrijf continu. We houden hiervoor niet alleen rekening met de noden van de markt, maar respecteren de ambities van onze werknemers en luisteren naar hun behoeftes. Ons succes gaat hand in hand met onze gretigheid om te blijven evolueren en te blijven leren.

Onze verkooporganisatie voor België en het GH Luxemburg heeft haar kantoren en showroom in Wemmel en telt 40 medewerkers die zich persoonlijk engageren om bij te dragen aan de toekomst van Kinnarps.

Kinnarps Belgium n.v. zoekt :

Sales & Project Consultant regio Limburg

Functie:

Als sales & project consultant ben je vertrouwd met de variëteit aan doelgroepen binnen de B2B omgeving, gaande van KMO's tot multinationals en overheidsinstanties. Je communicatievaardigheden zorgen er voor dat je je makkelijk aanpast aan de diverse gesprekspartners. Advies geven, oplossingen verkopen en projectbegeleiding zitten je in het bloed. Tot je gevarieerd takenpakket behoren de opvolging van klant aanvragen klein en groot, behoefte analyses, verdedigen van offertes, afstemmen van kleuren en materialen, tot en met de opvolging na levering. Voor de uitwerking van je offertes, het uitwerken van vloerplannen en inrichtingsontwerpen en technische ondersteuning, kan je terugvallen op onze professionele binnendienst. Je onderhoudt een lange termijnrelatie met je bestaande klanten en bouwt verder je eigen klantenportefeuille uit via actieve en gerichte prospectie. Je denkt actief mee in de groei van het bedrijf en je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager. Na een grondige inwerkperiode word je verantwoordelijk voor de aan jou toevertrouwde regio Limburg.

Profiel:

Om je binnen deze functie te kunnen ontplooiën is het belangrijk dat je communicatief sterk bent en vlot in contacten op ieder niveau. Je werkt zelfstandig en resultaatgericht, durft initiatief nemen en bent gedisciplineerd ingesteld. Idealiter heb je een relevante commerciële ervaring, bij voorkeur in een B2B omgeving, of heb je een bachelor opleiding. Perfecte kennis van het Nederlands. zijn noodzakelijk om onze klanten te kunnen helpen.

Ben jij die gedreven hunter die nooit loslaat, elke prospect weet te strikken om u te ontmoeten en wil je steeds die extra mile gaan om je target te 'overchieten'? Dan ben jij de sales die we zoeken.

Aanbod:

Kinnarps biedt je een boeiende functie met veel autonomie in een groeiend en financieel gezond bedrijf met toekomst.

Je komt terecht in een open werksfeer met een goede teamspirit, binnen een moderne werkplek.

We bieden je een marktconform remuneratiepakket aangevuld met extralegale voordelen zoals een bedrijfswagen.

Herken je jezelf in deze functie? Mail je CV met begeleidend schrijven naar Carolien.vanbelle@kinnarps.be