

Veranco – Commercieel Talent met affiniteit in de bouw

Commercieel Talent met affiniteit in de bouw

WAT GA JE DOEN:

Als commercieel verantwoordelijke beheer je projecten van A tot Z. Dit begint van het eerste contact met de klant, over het creatief uitdenken van een oplossing, tot het berekenen en het afsluiten van het project. Hierbij krijg je uiteraard de nodige ondersteuning van je technische collega's en opmeters.

- Je verwelkomt klanten in onze showroom te Sint-Martens-Latem/Izegem of op verplaatsing en volgt de binnenkomende leads op.
- Je adviseert de klanten zowel technisch als esthetisch bij de keuzes voor hun project en begeleidt hen in het aankoopproces.
- Je onderhoudt de CRM database.
- Na het bezoek bij je klant, maak je een duidelijke offerte op en overloop je deze met de klant.
- Je volgt je dossier nauwkeurig op en doet het nodige om de “deal” af te sluiten en je klant te overtuigen van je project.
- Nadat de klant heeft getekend, bezorg je je technische collega's en opmeters de nodige info voor de opmaak van het technisch plan.
- Na de plaatsing van het project, sta je in voor de nazorg van de klant.
- Je agenda vul je zelf flexibel en efficiënt in.

DIT BEN JIJ:

- Je bent een gepassioneerde verkoper. Je hebt minimum 5 à 10 jaar verkoop ervaring (particuliere verkoop is een voordeel) bij voorkeur in de sector van veranda's / pergola's / ramen & deuren / keukens / outdoor living.
- Je kan de dromen van je klant op een creatieve manier omzetten in de juiste oplossing.
- Je bent flexibel in je uren en bereid om 1 zaterdag op 4 te werken.
- Je bent nauwkeurig, georganiseerd en bekend met de gangbare computerprogramma's.
- Je spreekt vlot Nederlands, de kennis van het Frans is een meerwaarde.
- Je bent gebeten om vooropgestelde verkooptargets te halen.

WAT WIJ BIEDEN:

Natuurlijk allereerst een warm welkom, en daarnaast :

- Een contract voor onbepaalde duur binnen een familiebedrijf met een innovatief high-end product.
- Mogelijkheid om deze functie op zelfstandige basis uit te oefenen.
- De opportuniteit om door te groeien in de organisatie.

- Een boeiend opleidingstraject in-house, zowel op technisch als op commercieel vlak.
- Een uitdagende functie in een groeiende, dynamische en professionele omgeving waarbij je de nodige salestools krijgt om succesvol projecten aan je klanten te verkopen.
- Een gevarieerde functie met de bijhorende verantwoordelijkheden en vele sociale contacten.
- Een mooie balans werk-privé
- Een competitief salarispakket inclusief heel wat extra legale voordelen zoals bedrijfswagen, maaltijdcheques, vrij te kiezen verlof, 12 extra vakantiedagen, hospitalisatieverzekering.

<https://www.veranda-veranco.com/nl>