

# Vacature

## Account Manager B2B

Industrieel en Commercieel drukwerk



### **Veelzijdige drukpartner met state-of-the-art apparatuur en faciliteiten**

Drukservice Impressa biedt voor elk drukwerk een oplossing op maat. Ons luxedrukwerk, maar zeker ons commercieel drukwerk (bv. folders, affiches, POS-materiaal,...) is op heden sterk vertegenwoordigd. Strategisch zetten we ons DNA steeds meer in op de industriële markt. Onze interne knowhow en technologieën leveren steeds hoogwaardige drukwerkproducten af. Dat resulteert in tal van kansen op gebied van labels, verpakkingen, vouwkarton,... o.a. in retail en voedingssector. Om ons marktaandeel in België en Nederland te stimuleren willen we ons salesteam verder versterken.

### **Je focust op business development voor ons industrieel drukwerk.**

- Je gaat actief op zoek naar nieuwe opportuniteiten. Je krijgt hierbij alle ruimte om je commercieel inventief uit te leven in een B2B-omgeving. Zo bouw je je eigen klantenportefeuille uit.
- Je volgt je eigen klantenportefeuille op met het oog op lange-termijnsamenwerkingen, je trekt het volledige salesproces van start tot order en je houdt je oren en ogen open voor nieuwe kansen.
- Je komt terecht in ons 3-koppig sales team en je rapporteert aan de Sales Manager. Je spendeert het meeste van je tijd op de baan, een tweetal keer per week ben je aanwezig op kantoor voor interne terugkoppeling.

### **Een uitdagende job bij een gevestigde waarde én familiebedrijf in de grafische sector.**

- Je komt terecht in een hecht team, in een stabiele organisatie met een loyale bedrijfsmentaliteit. Je werkt bij een innovatieve en flexibele werkgever waar kwaliteit in de genen zit.
- In deze job krijg je veel vrijheid qua aanpak en bepaal je zelf je agenda. Thuiswerk is mogelijk.
- Je kan ook rekenen op een aantrekkelijk, motiverend verloningspakket met een firmawagen, commissie- en bonussysteem.

### **Heb jij een passie voor sales en interesse in de grafische sector?**

Nieuwe klanten binnenhalen, dat geeft jou voldoening. Je bent een echte solution-seller met een gezonde dosis technisch inzicht en sterke communicatieve vaardigheden. Kennis van of ervaring in de grafische sector is een pluspunt.

**Interesse?** Bezorg ons je kandidatuur via [solliciteren@goelen.be](mailto:solliciteren@goelen.be) ter attentie van Lissa Van Roosendael. Voor meer info kan je terecht op 014 61 57 87 tijdens de kantooruren. Uiteraard discretie verzekerd.