

Haal jij voldoening uit internationale contacten, marktonderzoek en het behalen van verkoopresultaten? Voor een groeiende organisatie, gelegen in regio Kempen, kijken we uit naar een **commercieel talent** ter versterking van het salesteam:

Account Manager

Vanuit onze **binnendienst** ben je de **onmisbare schakel tussen onze organisatie en de klanten**, zijnde voedingsbedrijven en multinationals. Aan afwisseling en uitdaging geen gebrek, want je beheert jouw **internationale B2B-klantenportefeuille van A tot Z**:

- Vanaf het eerste telefonische contact t.e.m. de facturatie is de klant bij jou in goede handen. Je volgt het verkoopproces administratief grondig op, je denkt in oplossingen en je zorgt voor een vlotte interne communicatie.
- Onder de vleugels van een doorwinterde Salesmanager vergaar je de nodige marktkennis en onderhandel je met internationale aankopers.
- Je communiceert dagelijks mondeling en schriftelijk in het **Engels, Duits, Frans en Nederlands**.
- Dankzij je commerciële mindset weet je proactief commerciële opportuniteiten uit te stippelen bij bestaande en nieuwe klanten.
- Op internationale beurzen (± 3x per jaar) krijg je de kans om je klantenrelaties in levende lijve te ontmoeten.

Een uitdagende functie, dicht bij huis, in een internationale context.

- Je komt terecht in een moderne werkomgeving, gekenmerkt door een vlakke structuur met ruimte voor eigen inbreng, persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden.
- Je werkt in een hecht team waar collega's op elkaar kunnen rekenen.
- Voor deze voltijdse functie met stabiele, glijdende werkuren kun je rekenen op een competitief loonpakket, aangevuld met extralegale voordelen en 12 adv-dagen.

Een Bachelor/Master en relevante saleservaring op zak? Stuur je kandidatuur naar solliciteren@goelen.be, t.a.v. Lissa Van Roosendael van Goelen & Gaukema HR Partners. Je kan rekenen op onze discretie. Ben je benieuwd naar de werkomgeving waar je terechtkomt? We geven je graag meer uitleg via 014 61 57 87.