



Internal Sales kennis Duits

Krijg je energie van klantencontact en het opvolgen van commerciële dossiers? Werk je graag samen in een hecht team waar initiatief en betrokkenheid gewaardeerd worden?

Versterk dan Flexfurn: een groeiende kmo, actief in professioneel event-, hospitality- en projectmeubilair. We maken meubels die er goed uitzien, praktisch werken en slim omgaan met ruimte, transport en opslag. Kortom: meubilair dat events, horeca en projecten vlotter en mooier maakt. De ambitie van Flexfurn is duidelijk: verder innoveren en groeien, in België en ver daarbuiten.

Flexfurn: al meer dan 27 jaar blijft het motto ‘Unfold Magic’ overeind

Wat begon als functioneel meubilair voor de event- en horecasector, groeide uit tot Belgische marktleider met internationale ambities. Vandaag combineren we design, innovatie en gebruiksgemak voor klanten in onder meer eventlocaties, horeca, hotels, sportclubs, brouwerijen, projectinrichting en publieke ruimtes. Achter die producten staat een team dat houdt van korte lijnen, aanpakken en samen vooruitgaan.

Word een commerciële spil binnen onze binnendienst

- Je bent het eerste aanspreekpunt voor klanten en ondersteunt hen professioneel bij vragen, offertes en bestellingen.
- Je volgt commerciële dossiers nauwgezet op, van offerte tot order, en zorgt voor een vlotte en correcte afhandeling.
- Je bouwt mee aan duurzame klantenrelaties en denkt proactief mee over commerciële opportuniteiten.
- Je werkt nauw samen met je collega's in binnen- en buitendienst om klanten de best mogelijke service te bieden.
- Je ondersteunt de commerciële activiteiten in verschillende regio's (bv. Benelux, Frankrijk, Duitsland en/of UK) en bent mee betrokken bij beurzen en commerciële acties.
- Je denkt actief mee na over hoe processen, klantenservice en commerciële werking verder kunnen verbeteren.

Schuif jij je stoel aan bij onze tafel?

Stuur je kandidatuur naar solliciteren@goelen.be t.a.v. Anke Ramakers van Goelen & Gaukema HR Partners. Je kan rekenen op onze discretie.





Je bent commercieel ingesteld...

...maar ook sterk in structuur, overzicht houden en mensen meenemen. Je ziet wat er moet gebeuren en zorgt dat zaken vooruitgaan.

- Je spreekt vlot Nederlands, Engels en Duits. Frans is een mooie extra troef.
- Je hebt een bachelor- of masterdiploma en kan overtuigen met een eerdere commerciële ervaring.
- Je bent communicatief sterk, klantgericht en werkt graag samen.
- Je houdt overzicht, werkt nauwkeurig en weet prioriteiten te stellen.
- Je bent hands-on, neemt initiatief en denkt in oplossingen.
- Je bent een commerciële go-getter: je ziet kansen, denkt in oplossingen en haakt niet af bij de eerste “nee”.
- Je begrijpt dat sales niet altijd stopt om 17 uur. Als een klant of collega je nodig heeft, denk je mee, schakel je snel en spring je mee in de bres.

Wat je mag verwachten

- Een afwisselende commerciële functie met veel klantencontact en ruimte voor initiatief.
- De kans om mee te bouwen aan de verdere groei van een internationale Belgische speler.
- Een sterk productgamma dat design, functionaliteit en duurzaamheid combineert.
- Een ondernemende kmo-omgeving met korte communicatielijnen en veel betrokkenheid.
- Een hecht team van enthousiaste collega's in Tessenderlo-Ham.
- Een aantrekkelijk loonpakket met extralegale voordelen.
- 12 ADV-dagen bovenop je wettelijke vakantiedagen.
- Ruimte om persoonlijk en professioneel mee te groeien met Flexfurn.

Schuif jij je stoel aan bij onze tafel?

Stuur je kandidatuur naar solliciteren@goelen.be t.a.v. Anke Ramakers van Goelen & Gaukema HR Partners. Je kan rekenen op onze discretie.

