Al 50 jaar is **Wilms** in Meerhout dé specialist in **rolluiken, zonwering en ventilatie** voor de Benelux. Wilms is een op en top Kempens familiebedrijf dat sfeer, kennis en welzijn hoog in het vaandel draagt. Ons team van 200 schaduwmeesters staat immers elke dag garant voor producten van **topkwaliteit** en een ongekende service. Dankzij onze constante drang naar **duurzame innovatie** blijven we een trendsetter in de markt. Onze uitmuntende R&D-afdeling blijft er elke dag opnieuw voor gaan om een stapje voor te blijven. Zo introduceerde Wilms in het verleden al enkele succesvolle gepatenteerde oplossingen.

Om ons salesteam te versterken, kijken wij uit naar een:

Vertegenwoordiger NL/FR

Regio Luik, Luxemburg & Groothertogdom Luxemburg

Als het gezicht van **Wilms** vertegenwoordig je ons merk bij schrijnwerkers, raam- en deurplaatsers, architecten, bouwondernemingen en studiebureaus in de regio's Luik en Luxemburg, inclusief het Groothertogdom Luxemburg. Je bouwt actief aan een waardevol netwerk door prospectie en stelt Wilms voor als professionele en betrouwbare partner. Daarnaast onderhoud je bestaande klantenrelaties en informeer en adviseer je klanten over onze nieuwste producten en ontwikkelingen. Zo groei je uit tot een vertrouwde gesprekspartner die zowel commercieel als technisch met zijn klanten meedenkt. Dankzij je luisterend oor en je oplossingsgerichte aanpak speel je gericht in op de behoeften van je klanten. Je bouwt duurzame partnerships uit en draagt zo actief bij aan de groei van Wilms.

Je bepaalt grotendeels zelf je agenda en combineert de opvolging van bestaande klanten met actieve prospectie in jouw regio. Hierdoor ben je regelmatig op de baan, maar ook vanuit je homeoffice ben je in contact met onze klanten. Daarnaast versterk je onze partnerships door aanwezig te zijn op netwerkevents.

Je maakt deel uit van een hecht team van vertegenwoordigers waarmee je maandelijks samenkomt voor een salesmeeting op onze thuisbasis in Meerhout. Met onze Business Developers schakel je regelmatig om gezamenlijk grotere projecten op te nemen. Ook buiten het salesteam kan je rekenen op de expertise en ondersteuning van ervaren collega's uit de afdelingen service, productie en marketing. Samen zorgen jullie ervoor dat klanten op een professionele en klantgerichte manier geholpen worden. Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager.

Hecht je net zoals ons veel waarde aan duurzaamheid, betrouwbaarheid en samenwerking? En …

- Breng je een eerste commerciële ervaring mee waardoor klantencontact niet vreemd is?
- Leg je een bouwtechnisch diploma en/of ervaring vanuit een technisch bedrijf of de bouwsector voor?
- Ben je een ondernemende netwerker die energie krijgt van het opbouwen van duurzame relaties en het oplossen van bouwtechnische vraagstukken?
- Straal je door maturiteit vertrouwen en geloofwaardigheid uit?
- Ben je vloeiend in zowel Nederlands als Frans?



Dan ben je klaar om schaduwmeester te worden! Je kan rekenen op …

- Ruimte voor talentontwikkeling op maat. Na een grondige opleiding in de Wilms Academy en intensieve inwerkperiode word je een expert in duurzame bouwoplossingen.
- Een vaste, fulltime betrekking met een bedrijfswagen, homeoffice, telefoon en andere extralegale voordelen.
- Een hechte en familiale KMO-omgeving waar duurzame innovatie en teamspirit voorop staan.

Interesse?
Stuur dan je CV en motivatie naar solliciteren@goelen.be ten aanzien van Hanne Vanhoof van Goelen & Gaukema HR Partners. Je kan rekenen op een snelle en discrete reactie. Meer info via 014/61 57 87.