

CRAS WOODGROUP – SALES REPRESENTATIVE VLAAMS-BRABANT

Sales Representative Vlaams-Brabant

Wie is onze Sales Representative regio Vlaams-Brabant en wat wordt er verwacht...

Ben jij een commerciële topper die graag nieuwe klanten wint en bestaande relaties verder uitbouwt? Na een intensieve opleidingsperiode word jij verantwoordelijk voor het **ontwikkelen van de business en het commercialiseren van ons kwalitatief productengamma** in jouw regio.

Je ondersteunt klanten met **commercieel en technisch advies**, volgt hen op waar nodig en zoekt samen met hen naar **oplossingen op maat**. Alle nodige klantinformatie ontvang je via het intuïtieve Salesforce-platform, aangevuld met diverse leads.

Jouw takenpakket

- **Actief nieuwe klanten en prospects werven** in de regio Vlaams-Brabant om omzet te genereren.
- De markt actief bewerken en je regio verder ontwikkelen om ons marktaandeel te vergroten.
- Alle relevante klant- en prospectgegevens bijhouden in ons CRM (Salesforce).
- Cijfers analyseren om doelstellingen te behalen en een correct budget op te stellen voor het volgende jaar.
- Nauwe contacten onderhouden met interne collega's (Shop Managers, Internal Sales) en externe klanten om juiste marktinformatie te verzamelen.
- Aanwezig zijn op beurzen en evenementen om ons bedrijf te vertegenwoordigen.
- Alert zijn op nieuwe opportuniteiten in de markt en proactief oplossingen voorstellen.

Kortom: jouw voornaamste missie is het **actief genereren van nieuwe klanten**, terwijl je bestaande relaties onderhoudt en ons bedrijf professioneel op de baan vertegenwoordigt.

Are you a Woodbeliever? Dan kun je alvast enkele van deze competenties afvinken!

- ✓ Je bent een gedreven commercieel talent met affiniteit in onze sector.
- ✓ Je bent een geboren commercieel talent: gemotiveerd, volhardend en resultaatgericht.
- ✓ Je hebt passie voor prospectie en het binnenhalen van nieuwe klanten.
- ✓ Je bouwt graag duurzame klantrelaties en hebt een servicegerichte instelling.
- ✓ Je bent een expert in **onderhandelen en communiceren**.
- ✓ Je straalt vertrouwen uit en weet je expertise duidelijk over te brengen.

- ✔ Je beschikt over een bachelordiploma in een technische richting of gelijkwaardige ervaring.
- ✔ Je spreekt vloeiend Nederlands; en een mondje Frans.
- ✔ Je bent vertrouwd met digitale tools en CRM-systemen (Salesforce) om je prospects en klanten te beheren.
- ✔ Je staat open voor continue bijscholing om commercieel op topniveau te blijven.

Wat mag je van ons verwachten?

De warme familiale sfeer binnen ons bedrijf blijft voelbaar, of het nu tijdens de zomer-BBQ, het kerstfeestje of het personeelsfeest is. Wil jij met ons meevieren?

Waarom kiezen voor deze job?

Naast een boeiende functie in een gerenommeerd bedrijf bieden wij:

- Een fulltime (vast contract) van 39.5 u, 20 verlofdagen + 9 dagen extra verlof! Zijn je tickets al geboekt? ➔
- Een persoonlijk opleidingstraject via ons LeaP! opleidingsplatform
- Doorgroeimogelijkheden binnen het bedrijf
- Diverse activiteiten gedurende het jaar, onder leiding van ons Eventteam
- Een aantrekkelijk salaris met extralegale voordelen (Bedrijfswagen, gsm, abonnement, Ipad Pro, maaltijdcheques, onkostenvergoeding, groepsverzekering, bonus, ADV dagen enz.) en de mogelijkheid om je loonpakket nog te optimaliseren via ons cafetariaplan!
- Een topteam in een informele werksfeer.

De gezelligheid en positieve sfeer krijg je er gratis bij!

Herken je jezelf in deze vacature? Dan nodig ik je graag uit voor een (virtuele) kop koffie of thee!

<https://www.craswoodgroup.be/>