

National & International Sales Manager

La société

BEFRE SPRL

Les activités principales de BeFre couvrent la conception, la fabrication, l'importation, la vente et/ou l'exportation de sacs-cabas-shopping réutilisables et éco-durables. Ses clients sont nombreux et variés tels que la distribution (grande et moyenne), les commerces spécialisés, les agences de communication, les annonceurs et les institutions publiques.

Encouragée par la prise de conscience environnementale de tout un chacun ainsi que par les lois favorisant de plus en plus les sacs réutilisables, la demande est sans cesse plus grande et la société en pleine expansion. BeFre évolue donc dans un secteur porteur, dynamique et à l'avenir certain.

Profil & Expérience

- Une maîtrise parfaite du Néerlandais et du Français (écrit & oral) avec une bonne connaissance de l'Anglais (écrit principalement)
- Un profil à orientation commerciale
- De préférence, avec une expérience professionnelle significative
- Une bonne connaissance des outils informatiques de base (MS OFFICE) et l'expérience avec système CRM
- Sociable, enthousiaste, consciencieux(se), dynamique, créatif(ve), organisé(e), persuasif(ve) et flexible
- Vision commerciale, entrepreneuriale et preneur(se) d'initiatives
- Vous savez gérer le stress et où mettre les priorités
- Vous communiquez facilement et avez un esprit de groupe

Responsabilité

- Prospection active, rédaction et envoi d'offres, courriers, newsletters, salons, etc.
- Suivi des dossiers, d'offres et de commandes des clients
- Se porter garant de la satisfaction de la clientèle, tant lors de la vente que dans tous les actes relatifs au service qui lui est dû
- Mettre tout en œuvre avec le support du back office pour réaliser les objectifs de vente
- Contact direct avec les clients via téléphone, email et/ou déplacement
- Mise à jour des nouveaux produits et des prix avec le soutien du département achat, logistique et marketing.

Offre

Un contrat à durée indéterminée temps plein au sein d'une société à dimension humaine et le tout dans un esprit convivial et jeune. Une expérience dans une société en pleine croissance dans laquelle vous allez pouvoir développer vos compétences et dans laquelle votre présence fera la différence. Votre salaire, évolutif, sera basé sur votre expérience professionnelle, sur votre détermination et ambition et complété sur base des objectifs atteints.

Ce nouveau challenge vous intéresse ?

Envoyez votre CV à l'attention de Charlotte Weymiëns à l'adresse suivante:

charlotte.weymiens@befre.eu

National & International Sales Manager

Het bedrijf

BEFRE BVBA

De kernactiviteiten van BeFre omvatten het ontwerpen, produceren, importeren en/of exporteren van herbruikbare en eco-duurzame boodschappentassen. Onze klanten zijn talrijk en gevarieerd, zoals de grote distributie, kleine handelaars, winkelketens, speciaalzaken, communicatiebureaus, adverteerders en de publieke sector.

Aangemoedigd door een groeiend duurzaam milieubewustzijn en door de wetten die herbruikbare tassen meer en meer begunstigen, groeit de vraag constant en breidt het bedrijf zich zeer snel uit. BeFre evolueert daarom in een dynamische sector met een duidelijke toekomst.

Profielomschrijving

- Een perfecte schriftelijke en mondelinge beheersing van het Frans en het Nederlands, maar u kunt ook vlot Engels (hoofdzakelijk schriftelijk)
- U heeft karakter en uw administratieve organisatie verloopt gestructureerd
- Een profiel met een verkoop oriëntatie
- Bij voorkeur heeft u een waardevolle ervaring in Sales
- U bent vertrouwd met elementaire computerhulpmiddelen (MS OFFICE) + één of ander CRM-systeem + kennis van Photoshop en Illustrator is een plus
- U bent sociaal, enthousiast, dynamisch, betrouwbaar, overtuigend, flexibel en bruist van energie
- U bent een ondernemer, u neemt initiatieven en communiceert vlot en graag met klanten
- Zorgvuldig, flexibel, creatief, overtuigend, klantgericht

Functieomschrijving

- Actieve prospectie van nieuwe klanten, opstellen en versturen van offertes, brieven, nieuwsbrieven, beurzen zoeken, etc.
- Opvolging van de dossiers, offertes en bestellingen van de klanten
- Klantentevredenheid garanderen, zowel bij de verkoop als bij de opvolging van de bestellingen
- Alles in het werk stellen om samen met ondersteuning van back-Office de verkoopdoelstellingen te bereiken
- Rechtstreeks contact met klanten via telefoon, e-mail en / of klantbezoek
- Up to date houden van producten en prijzen met de steun van de afdeling inkoop, logistiek en marketing

Aanbod

Tewerkstelling op lang termijn met uitzicht op een contract van onbepaalde duur. Een goede en aangepaste verloning op maat van uw capaciteiten, aangevuld met extralegale voordelen in functie van de doelstellingen die bereikt zijn.

Interesse in deze nieuwe uitdaging?

Stuur dan uw CV ter attentie van Charlotte Weymiëns naar het volgende adres :
charlotte.weymiens@befre.eu