

Wat is de uitdaging ?

PP Benelux is werkzaam in de kapperssector en sector uiterlijke verzorging.

Na een interne opleiding ben je verantwoordelijk voor prospectie en uitbouw van een klantenportefeuille.

Je onderhoudt de opgebouwde relaties met bestaande klanten en tracht groei te creëren. Naast het verkopen van het salonmanagementprogramma Shortcuts ga je ook adviserend Pivot Point kapperstrainingen verkopen. De nadruk ligt in eerste fase op het verkopen van Shortcuts.

Je analyseert de noden van de klant om de best passende oplossing aan te bieden. Je geeft de klant inzicht in de kwaliteit van onze producten, je biedt expertise en een uitstekende dienstverlening. Je werkt nauw samen met de interne collega's die instaan voor de opvolging, installatie en support van Shortcuts. Je klanten bevinden zich over heel België en Nederland.

Wie zoeken we ?

We zoeken iemand met een vlotte, hippe en positieve uitstraling die graag met mensen in contact komt. Je voldoet ook aan volgende verwachtingen:

- Een perfecte kennis van het Nederlands absolute must, zowel gesproken als geschreven. Kennis van het Frans is een groot pluspunt.
- Je hebt een eerste ervaring als accountmanager.
- Je bent communicatief, relationeel sterk, resultaatgericht en bezit over een uitstekende overtuigingskracht.
- Je hebt een verzorgd voorkomen.
- Je bent sterk in het optimaal beheren en uitbouwen van klantrelaties alsook het ontwikkelen van nieuwe business.
- Je bent een hands-on type die zowel commercieel als administratief werk op de juiste manier aanpakt.
- Je bent een team-player die streeft naar efficiëntie, orde en onberispelijke kwaliteit.
- Je neemt spontaan jou verantwoordelijkheden op, je kan werk "zien" en denkt mee om tot het beste resultaat te komen.

Wat verwachten we van je ?

- Open communicatie, betrouwbaarheid en punctualiteit zijn belangrijk.
- Kennis of affiniteit met de sector is ongetwijfeld een pluspunt.
- Je stelt je flexibel en ondernemend op om onze klanten de service te geven die ze van PP Benelux gewend zijn.
- Je neemt initiatieven om de uitbouw van je klantenportefeuille te vergroten.
- Je rapporteert wekelijks aan je verantwoordelijke.
- Naast warme leads contacteren is het uiterst belangrijk dat je actief prospecteert.
- Opzoeken en uitwerken van nieuwe commerciële opportuniteiten.
- Je hebt een natuurlijk flair om te verkopen zonder opdringerig over te komen.
- Je bent PC vaardig.
- Je beheert zelfstandig jouw agenda.
- Je bent in het bezit van rijbewijs B.

Wat mag je van ons verwachten ?

Je komt terecht in een groeiende onderneming met ruimte voor ontplooiing.

Wij bieden je een open, aangename werkomgeving en geven je de vrijheid om je functie zelfstandig in te vullen en initiatief te nemen. We bieden je een voltijds contract en een competitief salaris aangevuld met een mooi pakket extra legale voordelen.

Naast je salaris en andere voordelen, maken een leasewagen, smartphone en laptop deel uit van de arbeidsvoorwaarden.

Wij dragen onze bedrijfscultuur hoog in het vaandel, daarbij is een open en eerlijke communicatie van uitermate belang. Je moet ook het gezelschap van ons kantoorhondje Pepe appreciëren.

Hoe stel je je kandidaat ?

Stuur je CV en motivatiebrief, bij voorkeur vergezeld met een recente foto van jezelf per e-mail naar peggy@pivotpoint.be.