

TECHNISCHE VERKOPER BUITENDIENST (m/v/d)

voor de regio België/Nederland/Luxemburg

UW TAKEN

- › Adviseren en begeleiden van bestaande en nieuwe klanten
- › Voeren van verkoopgesprekken en prijsonderhandelingen
- › Werven van nieuwe klanten
- › Identificatie en ontwikkelen van marktkansen
- › Actieve distributie- en tentoonstellingsondersteuning
- › Zelfstandig plannen en organiseren van data en routes
- › Nauwe samenwerking met bevoegd kantoorpersoneel

DIT IS WAT WIJ U BIEDEN

- › Een zekere, toekomstgerichte arbeidsplek in een middelgroot familiebedrijf
- › Een interessant, afwisselend werkgebied
- › Moderne werkomgeving met mogelijkheden voor verdere opleiding
- › Passend, aantrekkelijk salaris

UW KWALIFICATIES

- › Beroepservaring op het gebied van gereedschaps- en matrijzenbouw
- › Zelfbewust en decent omgaan met klanten
- › Uitstekend communicatief vermogen
- › Zelfstandige, betrouwbare en georganiseerde manier van werken
- › Bedreven in het werken met MS Office-applicaties, idealiter eerdere ervaring in het omgaan met ERP-systemen
- › Bereidheid om te reizen
- › Nederlands als moedertaal
- › Goede mondelinge beheersing van de Engelse of Duitse taal, Franse taalvaardigheid van voordeel

KNARR GROEP

Sinds de oprichting in 1994 van Knarr – gelegen in het Noord-Beierse Helmbrechts – heeft het bedrijf zich ontwikkeld van gereedschapsbouwer tot een full-service leverancier van gereedschappen en matrijsonderdelen. Steeds meer bekende nationale en internationale klanten zien ons ISO-gecertificeerd bedrijf als een competente en betrouwbare partner. De achterliggende gedachte kan eenvoudig als volgt worden samengevat: kwaliteit, prestaties, service.



HEEFT U BELANGSTELLING?

Zo ja, zend ons dan uw sollicitatieformulieren toe per e-mail of per post naar het volgende adres:

KNARR Vertriebs GmbH · Human Resources · Gunterstraße 31 · 95233 Helmbrechts · Germany
Telefon: +49 9252 9993-310 · Fax: +49 9252 9993-399 · E-Mail: hr@knarr.com