



FILAME zoekt naar een B2B Sales Manager

1. Filame (www.filame.com)

Gespecialiseerd in de **productie van metalen onderdelen** op basis van draad en strip, heeft de FILAME Group zich gevestigd als een essentiële partner voor de productie van zeer nauwkeurige veren, zoals torsieveren, drukveren, trekveren en bladveren, evenals alle plaatwerk onderdelen en perswerk (delen snijden en stansen op mechanische en hydraulische persen, in kleine, middelgrote en grote series.)

Met onze gediversifieerde productiemiddelen implementeren we onze strategieën op een consistente manier en positioneren we ons zo als technologisch leider in de markt voor veren, gesneden en gestante onderdelen (manueel en automatisch perswerk) evenals plaatwerkdelen .

Alle onderdelen samen verlaten jaarlijks maar liefst 500 miljoen producten onze werkplaatsen. Onze klanten zijn de wereldleiders in hun branche.

2. De Job

Als **B2B Sales Manager** wordt je gevraagd om professionele klanten te prospecteren en te bezoeken met als doel voornamelijk een nieuwe klantenportefeuille te ontwikkelen, zaken te onderhandelen en af te sluiten voor rekening van de onderneming.

In deze context bent U gevraagd om het klanten- / productportfolio te bepalen, je prospectieplan op te bouwen, klanten te bezoeken, aanbiedingen te doen, aanbiedingen te onderhandelen, offertes op te volgen, bestellingen op te volgen en de nodige rapportage te doen.

Je neemt deel aan interne commerciële monitoring en marketinginitiatieven van het bedrijf.

Je **werkterrein is Europees** met de nadruk op de ontwikkeling van markten in België (Vlaanderen), Nederland en Duitsland.

Filame Brussels SA, Avenue Robert Schuman, 121, ZI de Nivelles Nord, B-1400 Nivelles, Belgium

Tel: +32 67 55 06 00

Fax: +32 67 55 06 01

Email: info@filame.com

Web: www.filame.com

KBC :

IBAN: BE47 7360 3177 8880

BIC: KREDBEBB

VAT no.: BE 0466.139.834

ING :

IBAN: BE35 3101 4824 9937

BIC: BBRUBEBB

Je komt terecht in een team van 4 vertegenwoordigers en rapporteert rechtstreeks aan de Algemeen Directeur die verantwoordelijk is voor commerciële zaken.

3. Uw profiel

Je hebt een **basisopleiding bedrijfskunde** zoals een bachelor in marketing of sales.

Je bent geïnteresseerd in de industrie en industriële toepassingen in het algemeen. Je hebt een aantrekkingskracht op mechanica.

Je bent assertief, dynamisch en hebt veel nauwkeurigheid. Je houdt van technologie en het leren van nieuwe gebieden. Er zijn permanente educatieprogramma's gepland.

Je moedertaal is bij voorkeur Nederlands en je spreekt Engels en Frans.

Als je al B2B-verkoopervaring hebt in een industrieel gebied, is dit een pluspunt.

Je salarispakket staat in line met uw ervaring en je krijgt een bedrijfswagen.