

Sales Representative België (Vlaanderen)

Ben jij op zoek naar een leuke baan met veel afwisseling?

Wil je graag werken bij een gerenommeerd bedrijf in de Benelux met uitstekende arbeidsvoorwaarden en bijdragen aan fascinerende projecten?

GMT Benelux BV is op zoek naar een toffe collega om samen verder te bouwen aan ons succes.

Wie zijn wij?

GMT Benelux BV levert oplossingen voor trillingsvraagstukken. Daardoor verhogen wij het leef- en werkcomfort van mensen die blootstaan aan ongewenste trillingen. Door onze oplossingen worden (productie) processen stabiel en ondervinden minder slijtage. Hierdoor leveren wij direct een bijdrage aan de concurrentiekracht en duurzaamheid van onze klanten. Wij staan bekend om klant specifieke oplossingen, toepassingsspecifieke oplossingen en hoogwaardige standaardoplossingen.

Wat ga jij doen?

Je krijgt een zelfstandige rol met als doel het uitbreiden en onderhouden van de accounts in Vlaanderen.

Je dagen zullen voornamelijk gevuld worden met:

- Verkoop van producten en diensten bij klanten en potentiële klanten
- Het uitwerken, beheren en opvolgen van offertes
- Bewaken van het verkooptraject vanaf de start (plannen van bezoek) tot aan de orderbevestiging
- Communiceren met klanten uit verschillende segmenten
- Verzamelen en evalueren van alle relevante informatie over marktontwikkelingen in onze sector (concurrentie, prijzen, producten, distributiekanaal)
- Intensief contact onderhouden met interne organisatie
- Doorgeven van productverbeteringen en -aanpassingen aan de hand van de respons uit de markt
- Afstemmen verkoopactiviteiten bij klanten met collega's.

Wie wij zoeken?

Als je bij ons komt werken gaan we ervan uit dat je zelfstandig te werk kunt gaan en goed kunt omgaan met verantwoordelijkheden. Uiteraard ben je communicatief zo onderlegd, dat je een goede gesprekspartner bent voor de diverse gelederen binnen een bedrijf. GMT hecht meer waarde aan je ervaring en passie dan aan een bepaalde functietitel of specifieke opleiding. Communicatie in Engels en Frans is geen probleem voor je. Duits is een pré. Daarnaast vinden we openheid, eerlijkheid en enthousiasme zeer belangrijk. Je zult 1 dag per week op ons kantoor in Venlo zijn en je woont bij voorkeur in de regio Antwerpen.

Wat je van ons mag verwachten?

Wij bieden jou een werkomgeving in een hecht team waarin veel ruimte is voor eigen initiatief.

Je krijgt een Belgisch contract en daarnaast:

- Aantrekkelijk salaris
- Bedrijfscomputer
- Bedrijfsopleidingen
- Bedrijfswagen met Belgisch kenteken
- Contract van onbepaalde duur – voltijdse functie (40u/week).
- Glijdende daguren
- Ecocheques
- Gedegen inwerkprogramma
- GSM-vergoeding van €300, inclusief abonnement.
- DKV-hospitalisatie verzekering.
- Maaltijdcheques ter waarde van €7 per dag, zodat jij kunt genieten van een heerlijke lunch.
- Netto-onkostenvergoeding van €100 om je professionele kosten te dekken.
- Opleidingsmogelijkheden
- Opleidingsvergoeding
- Groepsverzekering
- Reiskostenvergoeding
- Sectorale premie (PC200)
- Tankkaart
- Thuiswerkopties
- 20 wettelijke vakantiedagen en 12 ADV-dagen.
- Voor de gezamenlijke teamspirit worden er regelmatig leuke activiteiten georganiseerd.

Hebben we jouw interesse weten te wekken of heb je nog vragen? Neem dan contact op met Roy Tervooren Managing Director via (0031) 077-3872556 of met Karin van Mil via (0031) 06-30273170. Solliciteer makkelijk en snel via deze [sollicitatielink](#) en wie weet kunnen wij jou binnenkort verwelkomen binnen ons team.

Klik op deze [link](#) of benedenstaande afbeelding voor een korte impressie

https://www.canva.com/design/DAG3Ei0lrXQ/uXL0OQSQJBvggviDcE_x2g/edit?utm_content=DAG3Ei0lrXQ&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

**Vacature Sales Representative Vlaanderen
(fulltime)**

- Fascinerende technische toepassingen
- Zelfstandige rol met veel vrijheid bij een zeer gerenommeerd bedrijf in Benelux en Duitsland.

**We create
solutions for
vibrations**

GMT Benelux BV - Ubroekweg 26 - Venlo

BENELUX

