

Internal Sales Manager - Antwerpen

Voor onze klant, een dynamische KMO in volle groei binnen de sector van de hernieuwbare energie in Antwerpen, zijn we op zoek naar een internal sales manager met sterke analytische en peoplemanager skills.

Waarom is deze job iets voor jou ?

- Je komt terecht in een sterk groeiende en innoverende organisatie in een zeer aangename en informele sfeer, waar ruimte is voor initiatieven.
- Verder maak je deel uit van een dynamisch team en kan je rekenen op een degelijke interne opleiding en ondersteuning van je collega's.
- Tenslotte kan je rekenen op een marktconform salaris, aangevuld met ondermeer maaltijdcheques, ecocheques, hospitalisatie- en groepsverzekering.

Wat ga je concreet doen ?

- Jouw (interne sales) team staat in voor de behandeling en opvolging van de volledige commerciële flow, namelijk het proces vanaf de registratie klant/prospect tot en met de verkoop.
- Je slaagt erin jouw ervaring en talent in sales over te brengen naar de leden van je team zodat jullie als team groeien binnen de organisatie.
- Je bepaalt de KPI's van je afdeling in overleg met het Divisiehoofd Sales.
- Je bent verantwoordelijk voor de prestaties van je team en je vormt mee het aanspreekpunt voor klanten en leveranciers.
- Je analyseert de interne verkoopprocessen en bent verantwoordelijk voor een duidelijke taakverdeling ter optimalisatie van de resultaten.
- Je rapporteert gestructureerd en op regelmatige basis aan ons Divisiehoofd Sales.
- Als key user van de verkoopgerelateerde softwarepakketten (CRM, ERP,..) neem je initiatieven om de achterliggende processen te optimaliseren.
- Naast het aansturen van je team steek je zelf ook operationeel de handen uit de mouwen.

Wie zoeken we ?

De ideale kandidaat voor deze functie is communicatief sterk, proactief ingesteld en denkt in oplossingen.

- Je beschikt minimum over bachelor of een gelijkwaardig denkniveau door ervaring.
- Je hebt reeds verschillende jaren ervaring opgebouwd in een technisch commerciële en coördinerende of leidinggevende functie.
- Je bent resultaatgericht, analyseert graag cijfers en hebt commerciële flair.

- Je bent een echte teamplayer met analytische skills en je kan een team coachen naar topprestaties.
- Naast je leidinggevende rol verricht je ook operationeel werk.
- Je drukt je vlot uit in het Nederlands en Frans en hebt een goede kennis van gesproken en geschreven Engels.
- Kennis van of affiniteit met hernieuwbare energie vormt een meerwaarde.
- Je werkt vlot met MS Office-toepassingen en hebt een sterke affiniteit voor verkoopgerelateerde CRM-systemen.

Solliciteren ?

Dit kan makkelijk via het emailadres info@clearskyselection.be of via onze website www.clearskyselection.be

Voor meer info omtrent deze opportuniteit kan je steeds contact opnemen met Koen Van Hoya – zaakvoerder bij Clear Sky Selection op het telefoonnummer 0499-593046 of via bovenstaand emailadres.

Indien je solliciteert ga je akkoord met de privacy regeling van Clear Sky Selection.
<https://www.clearskyselection.be/privacy-regeling>