

SJABLOON – Werken via KdG –

Gelieve dit ingevulde sjabloon te mailen naar: werken-via-kdg@kdg.be

Sollicitaties dienen verstuurd te worden naar de contactgegevens uit de vacature.

Functietitel: (Jr.) Sales Manager met een passie voor ICT

Bedrijfsnaam: Rhombus

Uiterste sollicitatiedatum: 31/01/2019

Categorie:

Juiste categorie aankruisen*

Administratie en secretariaat	
Creatieve en artistieke beroepen	
Financiële en juridische sector	
Gezondheidszorg	
HR management	
ICT en multimedia	x
Transport, logistiek en distributie	
Onderwijs	x
Sales, marketing en communicatie	x
Sociale en culturele sector	
Techniek, chemie en productie	
Andere	
Jobevents	
Studentenjobs en vrijwilligerswerk	

Vacature: (Jr.) Sales Manager ICT Onderwijs

Rhombus is een groeiend en ambitieus familiebedrijf in Antwerpen dat reeds meer dan 20 jaar actief is in de Benelux met de verkoop en ondersteuning van producten en oplossingen voor het onderwijs. Om deze groei en ambitie te realiseren, zoeken we een gedreven persoon die ons wil komen versterken.

Voor meer specifieke informatie over ons gamma, bezoek onze website www.rhombus.be.

Functieomschrijving

- Verkopen van ons innovatief productengamma
- Advies verlenen bij aankopen & gebruik van onze IT producten (laptos, chromebooks, software, etc.)
- Je stelt zelfstandig offertes en je rapporteert hierover intern
- Na je opleidingsperiode spendeer je mogelijks 50% van je tijd op verplaatsing bij klanten

Profiel

- Je bezit minstens een bachelor diploma of evenwaardig door ervaring
- Je beschikt over een rijbewijs
- Je bent gedreven, commercieel ingesteld en hebt een passie voor IT
- Je communiceert vlot, straalt zelfvertrouwen uit en je hebt geen probleem met het geven van presentaties
- Je beheerst de courante tekstverwerkingspakketten
- Je bent Nederlandstalig en bezit een goede kennis van geschreven en gesproken Frans/Engels
- Affiniteit met of relevante werkervaring in het onderwijs en/of de ICT sector is een plus

Jobgerelateerde taken

- Producten presenteren en demonstreren in scholen, in onze showroom en tijdens evenementen (beurzen en congressen)
- Scholen bezoeken, productinformatie en advies geven
- De wensen van een (potentiële) klant analyseren in termen van uitvoerbaarheid en budget
- Commerciële voorstellen uitwerken en offertes opvolgen
- Prijsaanvragen en (openbare) aanbestedingen beantwoorden
- Klantendossiers administratief bijwerken en verkoopprocessen intern rapporteren
- opvolgen en ondersteunen van leveringen en implementatie trajecten bij IT gerelateerde projecten
- Bestellingen opvolgen (planning levering en/of installatie, tevredenheidspeiling, opleidingen geven...).

Persoonsgebonden competenties

- Je bent communicatief en sociaal vaardig, klant- en resultaatgericht en altijd bereid om bij te leren
- Je hebt commercieel inzicht en streeft ernaar een lange-termijnrelatie met onze klanten uit te bouwen
- Je kan nauwkeurig plannen en stressbestendig deadlines halen
- Je werkt flexibel zonder 9-to-5 attitude, zowel zelfstandig als in team

Aanbod

- Voltijds contract van onbepaalde duur in een financieel gezonde onderneming in volle expansie
- Marktconforme vergoeding, wagen na proefperiode, gsm-abonnement, maaltijdcheques
....
- Tijdregeling: 5 werkdagen (ma-vr) met regelmatig 50% op verplaatsing en occasioneel weekendwerk (beurzen, congressen,)
- Grondige opleiding in programma's, producten en interne bedrijfsprocessen
- Perspectief om mee te groeien met een ambitieus project in een zeer toekomstvolle en stabiele markt

Sollicitatie

Stuur je CV en motivatiebrief naar vacature@rhombus.be. Je sollicitatie wordt strikt vertrouwelijk behandeld, in overeenstemming met de wet op de bescherming van de persoonlijke levenssfeer.