



KOPAL nv - Internal sales (m/v/x)

Internal sales (m/v/x)

Voor ons hoofdkantoor, gelegen in het West-Vlaamse Kortemark, zijn we in het kader van onze verdere groei op zoek naar een enthousiaste en gedreven (m/v/x):

Internal sales medewerker

Als Internal sales medewerker speel je een cruciale rol in de administratieve en commerciële opvolging binnen onze sales- en aftersalesafdeling.

- Je vormt samen met onze commercieel afgevaardigden een hecht team om onze klanten optimaal te bedienen. Dit betekent dat je verantwoordelijk bent voor het beheren en kanaliseren van alle communicatie, waaronder telefoongesprekken, inkomende en uitgaande post, en e-mails.
- Je bent het visitekaartje van ons bedrijf en fungeert als het eerste aanspreekpunt voor onze klanten. Door nauw samen te werken met onze interne afdelingen (productie, transport, administratie) zorg je voor een vlotte opvolging van lopende zaken.
- Je voert dagelijks binnengekomen orders in ons ERP-programma in.
- Je ondersteunt de salesafdeling bij het verwerken van prijsaanvragen, het opstellen en opvolgen van offertes, en je werkt nauw samen met de commercieel verantwoordelijke.
- Je informeert en communiceert met klanten en betrokkenen over productaanpassingen, vernieuwingen, wijzigingen in de fabricage, en updates over levertijden.
- Je draagt actief bij aan een optimale klantervaring door efficiënte communicatie en uitstekende dienstverlening.
- Je rapporteert rechtstreeks aan en overlegt met de directie.

Jouw profiel

- Je beschikt over een bachelor in een bedrijfsgeoriënteerde richting (commercieel of administratief) of hebt gelijkwaardige ervaring.
- Je hebt minimaal 3 jaar ervaring in een Customer Support functie binnen een business-to-business omgeving.

- Je hebt kennis van de werking van ERP-systemen; ervaring met MS Dynamics 365 is een pluspunt.
- Je bent bedreven in het gebruik van het MS Office-pakket (Outlook, Excel, Word, enz.).
- Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden en werkt planmatig en georganiseerd.
- Naast een perfecte beheersing van het Nederlands, is een goede kennis van het Frans vereist.
- Affiniteit met de staalindustrie en productieomgevingen is een voordeel.
- Efficiëntie, teamwork en initiatief nemen zijn kernwaarden voor jou.
- Je hebt sterke organisatorische vaardigheden en een proactieve, probleemoplossende instelling.
- Klantgerichtheid staat bij jou voorop! Je bent het eerste aanspreekpunt voor klanten en collega's voor alles wat betreft sales en aftersales.

Ons aanbod

- Je komt te werken bij de Belgische marktleider, bekend om zijn hoogwaardige producten en diverse toepassingsmogelijkheden.
- We bieden je een veelzijdige fulltime job (4/5de regime is eventueel bespreekbaar) met ruime verantwoordelijkheden.
- Je kunt rekenen op een aantrekkelijk uurrooster en een competitief salaris, aangevuld met extralegale voordelen die in verhouding staan tot jouw ervaring en capaciteiten.
- Je gaat aan de slag in een stabiel, financieel sterk en goed uitgerust bedrijf dat volop in expansie is.
- Er is volop ruimte om jezelf verder te ontwikkelen in een optimale werksfeer waar inspraak en initiatief worden aangemoedigd.
- Je kunt rekenen op goede ondersteuning vanuit de bedrijvengroep, zowel op producttechnisch als organisatorisch vlak.

Interesse?

Grijp deze kans en solliciteer vandaag nog! Stuur je motivatiebrief en cv naar jobs@kopal.be t.a.v. Jentien Dezeure, Kopal NV, Ieperstraat 75a, 8610 Kortemark.

Je kandidatuur wordt uiterst vertrouwelijk behandeld en je persoonsgegevens conform de AVG-richtlijnen (GDPR).

<http://www.kopal.be/site/NL/>