



Met de grootste verfijning realiseert BiWood hoogwaardige interieurprojecten: keukens, maatkasten en volledige interieurinrichtingen die zowel technisch als esthetisch tot in de puntjes kloppen. We combineren vakmanschap met een sterke focus op klantbeleving, kwaliteit en een efficiënte projectopvolging.

Voor de verdere groei van BiWood zoeken we een:

SALES & PROJECT COÖRDINATOR

met doorgroeimogelijkheid naar Operationeel Verantwoordelijke

Als **Sales & Project Coördinator** ben je een belangrijk aanspreekpunt voor klanten en partners en neem je het commerciële traject van onze interieurprojecten in handen. Je begeleidt klanten, ontwerpers en aannemers van de eerste vraag tot een duidelijke projectoverdracht en blijft ook nadien betrokken bij het verdere verloop.

- Je vertaalt klantwensen naar technisch en commercieel sterke voorstellen.
- Je stelt offertes op, bespreekt ze met de klant en onderhandelt over de voorwaarden.
- Je volgt projecten op en bewaakt de prijs, kwaliteit, timing en haalbaarheid.
- Je zorgt voor een volledige en vlotte overdracht naar werkvoorbereiding en uitvoering.
- Je volgt belangrijke klant- en projectbeslissingen op en stuurt bij waar nodig.
- Je bouwt duurzame relaties op met architecten, aannemers en andere professionele partners. Je vertegenwoordigt BiWood op o.a. beurzen en netwerkmomenten.
- Je denkt mee over omzetgroei, rendement, efficiëntere processen en de verdere ontwikkeling van BiWood.
- Je neemt actief deel aan het wekelijkse teamoverleg en stemt af met collega's en management.

Wat mag je van ons verwachten:

- Een sleutelrol binnen een groeiende onderneming.
- Een gevarieerde functie met veel verantwoordelijkheid waarbij je commerciële, technische en operationele uitdagingen aanpakt.
- Nauwe samenwerking met management, werkvoorbereiding en uitvoering.
- Een groeipad met de mogelijkheid om door te groeien naar de rol van **COO / Operationeel Verantwoordelijke BiWood**.



- Competitief salarispakket afgestemd op jouw ervaring, inclusief gsm, bedrijfswagen, hospitalisatie- en groepsverzekering en maaltijdcheques.
- Je geniet van 32 vakantiedagen en de mogelijkheid om jaarlijks 6 extra dagen vrij in te plannen naast het bouwverlof.
- Je komt terecht in een hecht team met een positieve en oplossingsgerichte mindset. Regelmatig organiseren we leuke activiteiten zoals teambuildings en sportactiviteiten.

Wat verwachten we van jou:

- Je hebt minstens 5 jaar relevante ervaring in interieur, projectverkoop, projectleiding of een gelijkaardige functie.
- Je combineert technisch inzicht van interieurprojecten met een commerciële mindset en krijgt energie van het adviseren van klanten.
- Je bent communicatief sterk, staat stevig in je schoenen en weet je communicatiestijl vlot af te stemmen op jouw gesprekspartner.
- Je neemt verantwoordelijkheid op en denkt oplossingsgericht: je vertaalt problemen naar concrete, haalbare oplossingen.

Wil jij mee het verschil maken in hoogwaardige interieurprojecten en klanten ontzorgen? Dan maken we graag kennis. Stuur jouw CV en motivatie naar solliciteren@goelen.be t.a.v. Inne Loos. We behandelen deze discreet.