

Vacature – High Tech Business Developer

Sadechaf Bonding ontwikkelt en levert hightech preciselijmen voor een breed gamma aan toepassingen in de elektronica-, opto-elektronica-, automotive-, kunststof- en glasindustrie.

Wij ontwikkelen onze lijmen in onze eigen labo's en we exporteren ze over heel de wereld. Ons team bestaat uit 12 medewerkers die interactief met elkaar samenwerken. Onze bedrijfscultuur is open en informeel met een bijzondere focus op foutloos werken, intensieve kennisoverdracht en een hoge kwaliteitsstandaard voor al onze producten.

In het kader van de groei van onze organisatie zijn wij op zoek naar nieuwe collega's. Momenteel hebben wij een vacature voor een **high tech business developer**.

Functieomschrijving:

Je staat in voor het verhogen van onze verkoopcijfers door middel van actieve prospectie, cross-selling en een brede actieve benadering van bestaande en nieuwe klanten. Je bereikt de vooropgestelde targets o.a. door het geven van pre-sales info, opvolgen van stalen en testresultaten, offertes, orders en leveringen. Je adviseert en informeert onze bestaande klanten over al onze high tech producten en toepassingen en je volgt na het plaatsen van een bestelling de klant actief en persoonlijk op. Dit doe je in nauwe afstemming met onze logistieke dienst.

Je zoekt actief naar nieuwe klanten en exploreert daarbij continu nieuwe doelgroepen. Je initieert en organiseert daarbij zelf activiteiten om de naamsbekendheid van Sadechaf Bonding te verhogen bij (potentiële) klanten o.a. via Social Media en beursbezoeken. Je werkt mee ideeën uit om nieuwe producten en/of promo's proactief voor te stellen.

Je bent alert op opportuniteiten en bedreigingen in de markt en rapporteert deze markt- en klanteninformatie systematisch naar de Marketing Manager en Product Manager. Je geeft jouw inschatting van de markt regelmatig door aan het ganse team. Je werkt intensief samen met onze Chemische Product Specialist om nieuwe projecten zowel technisch als commercieel uit te werken en potentiële projecten te helpen screenen.

Je werkt actief aan het uitbouwen van een vertrouwensrelatie met onze klanten met oog op de lange termijn. In parallel optimaliseer je de commerciële werking met respect voor onze richtlijnen en procedures

Je hebt als onze business developer een uitgesproken positieve houding naar onze organisatie en straalt deze ook uit naar de buitenwereld.

Intern werk je vanuit jouw functie actief mee aan het stimuleren van de teamgeest.

Functie-vereisten

- 2 à 3 jaar relevante werkervaring in een commerciële high tech B-to-B omgeving
- perfect Nederlands en Engels. Frans is een troef

Vaardigheden en competenties

- groot leervermogen incl. actief op zoek gaan naar nieuwe kennis
- neemt veel initiatief
- hoge verantwoordelijkheidszin
- flexibel aanpassen aan gesprekspartners in stijl, houding en taal
- zeer goed zelfstandig werken zonder teamleden te vergeten
- optimaal werken met alle Office toepassingen

Onze ideale kandidaat is

- prestatiegemotiveerd en alert
- oplossings- en klantgericht
- zeer contactvaardig met een gezonde commerciële instelling
- vasthoudend
- een echte teamspeler

Wij bieden jou

- uitdagende commerciële functie met veel klantencontact doorheen de Benelux
- een voltijds contract onbepaalde tijd
- een boeiende job binnen een professioneel en klein flexibel team
- een 37 uren werkweek met glijdende werkuren
- een gedegen en gedetailleerde opleiding on-the-job
- ruimte voor eigen inbreng over de aanpak en organisatie van je eigen functie
- een vlot bereikbare en filevrije werklocatie met makkelijke parkeergelegenheid
- gespecialiseerde opleidingen en doorgroeimogelijkheden
- een marktconforme verloning, aangevuld met extralegale voordelen

Extra informatie :

Na de eerste gesprekrunde zullen geselecteerde kandidaten worden uitgenodigd om op onze locatie in Turnhout kennis te maken met onze producten en de overige teamleden.

Contactgegevens:

Sadechaf Bonding

Greet Hoskens

Tel.: 014 / 405 287

Email: bonding@sadechaf.eu

www.sadechaf.eu
