

BtoB Sales Development Manager – COD

Beschrijving van de vennootschap

Right Ink is een dynamisch vertaalbureau gevestigd in Mons. In het kader van onze uitbreiding zijn wij op zoek naar een BtoB Sales Development Manager voor de regio's Brussel en Vlaanderen.

Uw taak

In samenwerking met de Business Development Director van Right Ink voert u meer bepaald de volgende taken uit:

- Ontwikkeling van de klantenportefeuille.
- Identificatie van potentiële klanten en vastleggen van afspraken.
- Opstelling, onderhandeling en ondertekening van commerciële voorstellen.
- Beantwoording van offerteaanvragen.
- Opvolging en beheer van uw bestaande klanten.

Uw profiel

U bent commercieel ingesteld en staat open voor uitdagingen, u bent resultaatgericht en wilt uw klanten tevredenstellen, u kunt contact leggen met gesprekspartners op hoog niveau. U kunt snel het potentieel en de organisatie van ondernemingen inschatten.

U hebt al met succes aan klantenwerving voor ondernemingen gedaan en beheerst daardoor de basisprincipes van de verkoop. Aangezet door een aantrekkelijke verloning bent u geïnteresseerd in de ontwikkelingsvooruitzichten die onze onderneming u biedt.

U bent Nederlandstalig en beheerst perfect de Franse taal. Kennis van het Engels is een pluspunt.

U beheerst de gebruikelijke computerprogramma's (Pack Office) en kunt de programma's voor het beheer van projecten en klanten gebruiken.

U hebt een diploma niveau XXX inzake verkoop/marketing en hebt opleidingen inzake verkoopstechnieken gevolgd.

U beschikt over een rijbewijs B en een auto.

Vertaalervaring is een troef.

Als medewerker onderscheidt u zich door uw stiptheid, uw engagement en uw aanpassingsvermogen.

Ons aanbod

Wij bieden u de mogelijkheid om te werken in een open, flexibel, professioneel, meertalig en dynamisch jong team.

- De mogelijkheid van telewerk.
- Een overeenkomst voor onbepaalde duur.
- Een aantrekkelijke verloning op basis van de resultaten.
- Alle noodzakelijke werkhulpmiddelen voor BtoB klantenwerving en verkoop.