

## Internal Sales Support 'Projects'

### Locatie

Sint-Niklaas

### Functie

Ter ondersteuning van het Field Sales Team, sta je in voor het uitpluizen, inschatten en bewerken van alle leads die door de Lead Generators worden aangebracht of die je via diverse informatiebronnen te weten komt. Eens een lead bij jou terecht komt en gevalideerd is, maak je samen met je collega's en/of met de juiste stakeholders werk van een gedegen commerciële opvolging volgens het ritme (fasering) en de deadlines van het project.

Als Internal Sales Support 'Projects' maak je deel uit van ons gespecialiseerd Projects Team dat zich specifiek richt naar grote bouw- of renovatieprojecten. Naargelang de grootte en structuur van de projecten zal je contact moeten opnemen met verschillende beslissingsnemers, beïnvloeders of andere stakeholders – denk onder meer aan: architecten, studiebureaus, plaatselijke overheden, ... Door jouw kennis van elk project, slaag je erin je collega's van verschillende afdelingen (buitendienst, sales engineering, technical support, ...) de juiste acties op het juiste moment te adviseren. Zo brengen jullie samen elk project tot een succes.

Om je activiteiten efficiënt te laten verlopen, zorg je voor een zorgvuldige administratieve opvolging, onder meer in ons CRM-pakket, en voor een regelmatige rapportering en afstemming.

### Profiel

- Je behaalde een bachelordiploma of hebt gelijkwaardige ervaring.
- Perfect tweetalig zijn (NL/FR) is een must.
- Je bent ondernemend en hebt zin voor initiatief om klantencontacten te beheren en uit te bouwen. Je neemt graag zelf de telefoon om de nodige info te verzamelen.
- Je hebt een dynamische persoonlijkheid met commerciële flair. Succes boeken in het omzetten van opportuniteiten naar reële klantenprojecten, geeft jou een energie-boost. Daarvoor kan je terugvallen op sterke communicatieve vaardigheden, vasthoudendheid en een gezonde portie mensenkennis.
- Je bent sterk in plannen en organiseren.
- Verder ben je een echte teamplayer die autonoom en doelgericht werkt.
- MS Office heeft voor jou weinig geheimen.

### Bedrijf

Niko is marktleider in België en produceert vanuit zijn hoofdkantoor in Sint-Niklaas oplossingen voor schakelmateriaal, toegangscontrole, lichtsturing en huisautomatisering. Niko zet volop in op doordacht design, kwalitatief hoogstaande producten en een milieuvriendelijk productieproces, en investeert hiervoor sterk in onderzoek en ontwikkeling. Binnen zijn designfilosofie streeft Niko ernaar voortdurend innovatieve, esthetisch aantrekkelijke en gebruiksvriendelijke producten op de markt te brengen. Niko is een bedrijf in volle groei, stelt meer dan 630 medewerkers tewerk en heeft een



jaarlijkse omzet van meer dan 125 miljoen euro. Momenteel heeft Niko vestigingen verspreid over heel Europa: België, Frankrijk, Nederland, Slowakije en Denemarken.

### **Aanbod**

Een mooi salaris, aangevuld met extralegale voordelen, vormt slechts de basis van ons aanbod. Wat minstens even belangrijk is, is dat je terechtkomt in een solide bedrijf met een duidelijke toekomstvisie. In een no-nonsensebedrijf dat doet wat het zegt, en zegt wat het doet. In een bedrijf dat nooit stilstaan, maar voortdurend nieuwe kwaliteitsoplossingen lanceert. In een bedrijf met toffe, open collega's op wie je kunt bouwen. Kortom, in een bedrijf dat je ten volle ondersteunt en uitdaagt.

### **Contactpersoon**

Veerle Peeters

[Veerle.peeters@niko.eu](mailto:Veerle.peeters@niko.eu)