

A background image showing a warehouse interior with metal shelving units. Several people are visible in the background, looking towards the camera. The lighting is somewhat dim, with a bright light source on the left side.

Jungheinrich – Sales Coördinator

Sales Coördinator

Als Sales Coördinator word je ondergedompeld in onze commerciële activiteiten en Sales team. Samen met jouw Accountmanagers op de baan zorg je voor een uitstekende klantervaring door de behoeften van de klant te helpen omzetten in een passend aanbod. Je biedt een sterke ondersteuning bij processen, zowel administratief als commercieel meedenkend om samen deals te winnen. Hiervoor fungeer je als schakel tussen de betrokken afdelingen en de klant.

Hoe ziet jouw takenpakket eruit?

- Je biedt een 360° **commerciële en administratieve ondersteuning** aan het Salesteam.
- Je bouwt een efficiënte **samenwerking** uit met jouw Accountmanagers door informatie en kennis te delen. Hierbij maak je o.a. gebruik van het CRM-systeem.
- Op basis van jouw **product- en proceskennis** pas je een 4-ogen principe toe en stelt verbeteringen voor om een optimale output te bekomen.
- Je volgt het interne **offerteproces** op, zodat aanvragen vlot en foutloos verwerkt kunnen worden.
- Je maakt **prijscalculaties** en stemt de prijzen af met het Sales team.
- De gedeelde **processen** met andere afdelingen pas je toe en volg je verder op om de beste klantbeleving te bieden. Je bewaakt hierbij de Customer Master Data input en vult of past aan indien nodig.
- Je zoekt **oplossingen** en biedt deze aan op basis van de behoeften en vragen van klanten of het Salesteam.
- Je contacteert **klanten** in het kader van nieuwe en lopende opportuniteiten.
- Je zorgt samen met jouw Accountmanagers voor een volledig dossier bij bestelling en vlotte **overdracht** aan het Realisatie center. Ook de opvolging van nieuwe contracten behartig je ter ondertekening van de klant zodat het order zo snel mogelijk in productie kan gaan.

Herken je jezelf in volgende omschrijving?

- Je hebt een commerciële feeling die zich verder uit in een klantgerichte aanpak en communicatie
- Je hecht belang aan efficiënte samenwerkingen met de gezamenlijke doelstellingen voor ogen
- Administratief sterk waardoor je gemakkelijk tussen systemen en processen kan wisselen
- Je kan hoofd- en bijzaken scheiden alsook prioriteiten stellen waardoor je autonoom jouw taken en agenda beheerst
- Dynamisch, actief en zin voor initiatief
- Flexibele teamplayer die constructief meebouwt aan de teamsfeer
- Vlotte en open communicator in zowel Nederlands, Frans en Engels
- Je hebt bij voorkeur een bachelor diploma richting sales, economie, business administratie of gelijkaardig

- Kennis en affiniteit met MS Office en CRM-pakketten is een must
- Je hebt minimaal een 3-tal jaar ervaring in een commercieel binnendienst functie en in ondersteuning van buitendienst accountmanagers