

KÄRCHER

makes a difference

Kärcher is wereldwijd marktleider op gebied van reinigingssystemen, producten en diensten. Het bedrijf staat voor kwaliteit, innovatie en duurzaamheid.

Kärcher is een Duits familiebedrijf dat uitzonderlijke carrière-mogelijkheden aanbiedt binnen een sterke, gezonde en internationaal gereputeerde groep.

Sinds de succesvolle integratie van het bedrijf Woma in 2012, heeft Kärcher zich geïntegreerd in de wereld van ultra hogedrukreiniging met systemen die werkdrukken behalen tot 4000 bar. Een uitgebreid gamma Ultra High Pressure Pumps, Mobiele en Stationaire Units en Systemen richt zich op gespecialiseerde toepassingen waar traditionele hogedrukreinigers niet langer voldoen: industriële reiniging, gevelreiniging, gebouwensanering, ontmanteling, decontaminering, ontlakken, snijden ondergrondvoorbereiding, oppervlaktereiniging, etc.

Wij zoeken naar betrokken medewerkers die teamwork waarderen. Medewerkers die samen met ons streven naar wat Kärcher speciaal maakt : altijd het beste aanbieden, zonder uitzondering.

Jouw contact :

Kärcher N.V.
Afdeling HR
Boomssteenweg 939
2610 Wilrijk (Antwerpen)
Sofie.Maes@be.kaercher.com

Ter versterking van onze afdeling Professional zoeken wij een :

KEY ACCOUNT MANAGER, België & Luxemburg Ultra High Pressure Cleaning Solutions

› Jouw taken zijn:

- Na een grondige inwerk- en trainingsperiode, o.m. in de hoofdzetel in Duitsland, ben je verantwoordelijk voor het onderhoud en de uitbouw van gevarieerde klantenportefeuille binnen uiteenlopende sectoren waaronder industrie, bouw en overheid.
- Als commercieel vertrouwenspersoon ben je het eerste aanspreekpunt voor klanten en prospecten. Je analyseert behoeften en je stelt aangepaste oplossingen en offertes voor met het oog op het succesvol afsluiten van nieuwe orders. Je wordt ondersteund door een deskundig Technical Support Manager/Productspecialist en Projectteam.
- Je blijft op de hoogte van trends, product- en marktevoluties. Je werkt pro-actief en creatief mee aan het detecteren van nieuwe marktopportunities en het optimaliseren van de verkoopstrategie.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director Professional.

› Wij bieden jou:

- Een veelzijdig en afwisselende functie binnen een sterke, gezonde en internationale gereputeerde groep. Je komt terecht in een professionele werkomgeving met een stimulerende, informele en collegiale sfeer.
- Je kunt rekenen op een uitstekend salarispakket (met bonus en firmawagen) en motiverende loopbaanperspectieven.

Geïnteresseerd? Stuur je motivatiebrief en CV naar de HR afdeling, met vermelding van de functie.

› Jouw profiel is:

- Je hebt een hogere opleiding genoten en een relevante en succesvolle ervaring in B2B account management en de verkoop van producten, systemen of oplossingen van uiteenlopende industriële markten.
- Je beschikt over sterke commerciële onderhandelingsvaardigheden en je kan uitstekend communiceren rond technische oplossingen. Je bent een analytisch sterk en vindingrijk problemsolver.
- Je bent initiatiefvol, resultaatgericht en overtuigend. Als wilskrachtig en leergierig doorzetter beschik je over lef, inlevingsvermogen en een winnersmentaliteit.
- je bent een toegewijd, energiek en doortastend professional die een grote autonomie weet te koppelen aan een sterke teamsprit en integriteit.
- Je bent een vlot MS Officer gebruiker en je beschikt over een parate talenkennis Nederlands, Frans en Engels.



Wasserkraft als Werkzeug