

Herock Workwear – Business Developer B2B Antwerpen, Vlaams Brabant & Limburg

Wie zoeken we ?

Business Developer B2B Antwerpen, Vlaams Brabant & Limburg

Ben jij een gepassioneerde en innovatieve Business Developer die graag de Vlaamse markt wil veroveren? Dan ben jij de geschikte persoon om ons team te versterken! In deze rol zul je de mogelijkheid hebben om je sales skills te combineren met uitgebreid ondernemerschap. Je wordt uitgedaagd om samen met je collega's ons merk verder te ontwikkelen in jouw regio en je bent voortdurend op zoek naar nieuwe deals. Als onze nieuwe Business Developer B2B word je een onmisbare schakel binnen ons dynamische team HEROCK® heroes.

HEROCK® Workwear - Safety footwear staat voor innovatie en duurzame groei. Je krijgt de kans om onze marktpositie verder uit te bouwen. Met jouw commerciële drive en strategisch inzicht trek je nieuwe klanten aan en versterk je de relaties met bestaande klanten. Je speelt een cruciale rol in de omzetgroei en bent het gezicht van HEROCK® Workwear - Safety footwear in jouw regio.

Wat wordt er van jou verwacht ?

Je hebt veel goesting om HEROCK® Top of mind te maken bij onze doelgroep. Je wil graag in de boeiende wereld van bedrijfskledij en veiligheidsschoenen duiken. Je bent een gepassioneerde sales addict, je houdt van prospectie en klantenrelaties en je bent altijd op zoek naar manieren om jezelf te verbeteren en onze markt uit te breiden. Je bent doel- en resultaatgericht en je leeft van uitdagingen.

Je hebt tussen de 5 en de 10 jaar relevante ervaring in sales en dienstverlening. Kennis en/of aantoonbare affiniteit met werkkleding / veiligheidsschoenen / PBM is zeker een plus maar geen must.

Het spreekt voor zich dat je over een rijbewijs beschikt je praat vlekkeloos Nederlands.

Je bent een enthousiaste persoonlijkheid, met commerciële flair en een bent gedreven. Je werkt zelfstandig en je bent een echte team-player.

Je werkt binnen de regio Antwerpen, Vlaams-Brabant & Limburg.

Jouw rol ziet er als volgt uit :

Je bent verantwoordelijk voor de omzetgroei van zowel onze bestaande Retail klanten als de ontwikkeling van End-user klanten. Dit realiseer je door :

- gerichte actieve prospectie bij eindgebruikers. De focus ligt daarbij in eerste instantie op KMO's die actief zijn in de bouw en diverse industriële sectoren (in een latere fase wordt dit uitgebreid naar grotere bedrijven)
- het bezoeken en uitbreiden van bestaande Retail klanten waarbij je focus ligt op het verhogen van de klanttevredenheid, het uitbreiden van ons productengamma bedrijfskleding en veiligheidsschoenen en het up-to-date houden en verkopen van shop-in-shop concepten
- een gerichte focus waarbij de verhouding ligt op **60% klantopvolging** en **40% prospectie**
- het versterken van klantrelaties en het promoten van acties en campagnes, ondersteund door onze marketing
- klanten te voorzien van alle mogelijke technische en commerciële informatie
- de productcollectie af te toetsen aan de marktrelevantie van ons aanbod bij jouw klanten

- je speelt een sleutelrol in het uitbreiden van ons klantenbestand en je draagt actief bij tot de groei & positionering van HEROCK® Workwear - Safety footwear als snelgroeiend bedrijf in de Belgische markt
- je bent aanwezig op opendeurdagen en klantenevents. Je bent iemand sociaal en werkt aan je netwerk
- je werkt in de field maar je hebt ook een heel mooi ingerichte showroom op ons HQ in het Waasland ter beschikking om klanten uit te nodigen

Ben jij de gedreven Business Developer die HEROCK® Workwear - Safety footwear verder laat groeien?
Solliciteer nu en word deel van ons dynamische team!

<https://www.herockworkwear.com>