

# KÄRCHER

makes a difference

I just rely on my size

I rise to my challenges



## ARE YOU A TRUE KÄRCHER TYPE?

Kärcher is wereldwijd marktleider op gebied van reinigingssystemen, producten en diensten. Het bedrijf staat voor kwaliteit, innovatie en duurzaamheid. De sleutel van ons succes zijn onze gemotiveerde medewerkers die dagelijks hun expertise toewijden aan ons bedrijf en product.

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

Interessante uitdagingen in combinatie met uitwisseling van know-how, creëren een ideaal platform voor de individuele carrièreplanning en persoonlijke ontwikkeling.

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



Buitengewone uitdagingen vragen om buitengewone mensen. Ter ondersteuning van ons commercieel team in de divisie 'Professional' bij Kärcher NV (Antwerpen) zoeken wij (m/v):

### Account Manager Dealer Sales (West- & Oost-Vlaanderen)

#### » Functie :

- Verantwoordelijk voor het bewerken van dealers en eindklanten in uiteenlopende sectoren (landbouw, automotive, industrie, transport, bouw...) binnen de regio en dit voor zowel producten en diensten (bvb. verhuur, leasing, service).
- Dankzij relatiemanagement en doelgerichte prospectie een gevarieerd netwerk van klanten en verdelers onderhouden en verder uitbreiden, met uitzonderlijke aandacht voor marktontwikkeling op de as Zeebrugge-Kortrijk.
- Volgen van markt- en productontwikkelingen en pro-actief de specifieke behoeften detecteren met het oog op het aanbieden van passende reinigungsoplossingen.
- Nauw samenwerken met de KAM Dealer Sales Belux voor het opzetten en ontwikkelen van actieplannen, promotionele campagnes en andere initiatieven die bijdragen tot het realiseren van de omzet- en verkoopobjectieven.
- initiëren en organiseren van diverse projecten, demonstraties en after-sales activiteiten binnen de regio.
- Rapporteren aan de Key Account Manager Dealer Sales Belux.

#### » Wij bieden jou:

- Vast dienstverband met flexibele urregeling.
- Marktconform salarispakket (met bonus en representatieve bestelwagen).
- Een stimulerende werksfeer met aandacht voor flexibiliteit, vrijheid en persoonlijke verantwoordelijkheid.

#### » Jouw profiel is :

- Ervaren in de directe verkoop van technische producten, diensten of oplossingen aan professionele accounts in één of meerdere van de vooropgestelde sectoren.
- Enthousiast, creatief, ondernemend en positief ingesteld 'hunter' met een uitgesproken resultaatgerichtheid en winnersmentaliteit.
- Communicatief vlot en overtuigend 'professional' en pro-actief relatiebeheerder met inlevingsvermogen, uitstraling en impact op verschillende niveaus binnen een organisatie.
- Praktisch ingesteld en hands-on mentaliteit. In staat om klanten te overtuigen door technisch advies en productdemonstraties.
- Efficiënt, vindingrijk en zelfstandig in jouw plan van aanpak en benadering van klanten en lokale dealers.
- Ervaren met een CRM-systeem
- Bij voorkeur woonachtig centraal in de regio.

Geïnteresseerd om jouw carrière een boost te geven? Stuur je motivatiebrief en CV naar de HR afdeling, met vermelding van de functie.

**BE THE DIFFERENCE**

[www.kaercher.com/career](http://www.kaercher.com/career)