



## Aluvision – International Sales Manager

### Je functie

- Binnen deze uitdagende functie, ben je verantwoordelijk voor zowel de verdere uitbouw van ons klantenbestand als voor het onderhoud van bestaande klantrelaties. Dankzij jouw ervaring weet je als de beste hoe je jouw publiek doelgericht en met succes benadert.
- Je bent van nature een hunter, je bent contactvaardig en weet dankzij je gemoedelijke aanpak vlot nieuwe afspraken te genereren.
- Je hebt affiniteit met techniek en bent in staat om op professionele wijze mee te denken met je klanten.
- Ten opzichte van interne stakeholders breng je eveneens op een gestructureerde wijze verslag uit over de marktsituatie en bepaal je in overleg de verdere strategische verkoop.
- Je neemt deel aan beurzen en events en bent een ware ambassadeur voor Aluvision.
- Binnen deze functie rapporteer je rechtstreeks aan de Sales Director.

### Je profiel

- Je behaalde minimum een bachelordiploma en beschikt bij voorkeur over 5 jaar ervaring binnen een internationale sales functie.
- Je hebt ervaring met reizen buiten Europa en bent in de mogelijkheid om 50 à 60% van de tijd te reizen.
- Je bent communicatief sterk en drukt je zowel mondeling als schriftelijk perfect uit in het Nederlands, Frans en Engels.
- Je bent een enthousiaste relatiebouwer. Je resultaatgerichtheid, dynamiek en gedrevenheid maken het verschil.
- Een sterke kennis van andere vreemde talen, vormt zeker een meerwaarde.

### Ons aanbod

- We bieden je een uitdagende job in een snelgroeïende en internationale organisatie.
- Een stimulerende verloning aangevuld met een gevarieerd pakket aan extralegale voordelen zoals maaltijdcheques, hospitalisatie- en groepsverzekering en de mogelijkheid tot fietsleasing.
- We hechten veel belang aan een gezonde work-life balance, daarom bieden we glijdende werkuren aan waarin je kan starten tussen 7 en 9. Daarnaast werken we in een 40-urenstelsel, waardoor je van 12 extra verlofdagen kan genieten.
- Ruimte voor initiatief, innovatie en opleidingsmogelijkheden zodat je steeds kan blijven groeien in jouw job.
- Een open bedrijfscultuur waar innovatie en klantgericht denken bovenaan staan.
- Talloze activiteiten om de teamsfeer te versterken: Pingpong, pool, tafelvoetbal, teambuildings, personeelsfeesten en een eigen AventTeam dat geregeld leuke activiteiten organiseert.

