



Daimler Buses | EvoBus Belgium zoekt een: Key Accountmanager Buses & Interurban

Als dochterbedrijf van Daimler AG is EvoBus België verantwoordelijk voor de Sales en Customer Service & Parts van Mercedes-Benz en Setra bussen. Ons assortiment heeft o.a. reisbussen, stadsbussen, minibussen, lijnbussen....

We bieden enkel de beste standaard voor veiligheid, comfort, design en milieu. We geven de beste kwaliteit en service aan competitieve prijzen.

Nog belangrijker is de expertise en het enthousiasme waarmee onze medewerkers elke dag aan de slag gaan om onze klanten de allerbeste kwaliteit te garanderen.

De verdere ontwikkeling van onze eigen medewerkers is zeer belangrijk voor een optimale service.

Interesse?

Wens je te solliciteren of meer informatie i.v.m. deze vacature, gelieve je CV of een mail te zenden naar : kathleen.meyer@daimler.com +32 2 451 17 38.

EvoBus Belgium N.V., Broekooi 270, 1730 Kobbegem; www.evobus.be.

DAIMLER

Zum Markenportfolio der Daimler AG gehören Mercedes-Benz, Mercedes-AMG, Mercedes-Maybach, Mercedes me, smart, EQ, Freightliner, Western Star, BharatBenz, FUSO, Setra, Thomas Built Buses sowie Mercedes-Benz Bank, Mercedes-Benz Financial Services, Daimler Truck Financial, moovel, car2go und mytaxi.

Jobinhoud:

Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van nieuwe bussen en de nevenproducten van de merken Mercedes-Benz/Setra (minibussen, stadsbussen, onderhoudscontracten,...) bij fleetklanten en/of pachters actief in het stadsbusvervoer.

Je prospecteert actief naar nieuwe opportuniteiten en onderhoudt zeer goed de bestaande klantenrelaties om het marktaandeel in jouw segment te optimaliseren. Je zorgt voor een proactief beheer van alle activiteiten gelinkt aan je verkoop en relatiebeheer (stockbeheer, configuratie voertuigen, ...).

Je analyseert de behoeften van de klant en zorgt voor een service op maat binnen de procedures en richtlijnen. Je bent op de hoogte van de nieuwste technologieën en begeleidt jouw klanten als expert mee in de overgang naar elektrisch openbaar vervoer.

Je zorgt voor een correcte administratieve opvolging van het verkoopproces van jouw verkochte voertuigen en nevenproducten, van eerste klantencontact tot het afleveren van het voertuig, in nauwe samenwerking met Backoffice.

Profiel:

Je behaalde een bachelor in een relevante opleiding (sales, automotive, ...). Je bent service-minded, pro-actief, hands-on, ondernemend en een doorzetter. Je kan autonoom werken en hebt een gezonde interesse voor techniek.

We zijn op zoek naar een teamplayer met minimum 5 jaar ervaring in een commerciële functie waar flexibiliteit en klantgerichtheid troef zijn.

Heb je een gedegen kennis van het Nederlands, Frans, Engels, (Duits is een pluspunt), aarzel dan niet om je CV te sturen.

Aanbod:

Je werkt voor Daimler (Mercedes-Benz, Setra, EvoBus) een grote naam in de automotive, waar je de nodige opleidingen en uitdagingen zal krijgen.

We bieden je een aantrekkelijk salaris, aangevuld met extra-legale voordelen en bedrijfswagen.