

engels ramen en deuren – Sales Advisor | Regio Gent

Sales Advisor | Regio Gent

Bij engels ramen & deuren geloven we dat elk project **een persoonlijke aanpak** verdient. Daarom zijn we op zoek naar een enthousiaste **Sales Advisor** die klanten met kennis van zaken én een persoonlijke aanpak begeleidt naar de perfecte oplossing voor hun woning. Van het eerste advies tot de uiteindelijke keuze zorg jij voor een vlotte en professionele klantenervaring.

Bij engels bouwen we. Letterlijk, want ramen zijn een essentieel onderdeel van een woning. En die eigen woning is belangrijk voor mensen. Maar we bouwen ook figuurlijk aan **een tof team, persoonlijke ontwikkeling en een samenhangendheid**, want dat is essentieel voor een duurzame groei van het familiebedrijf.

Als Sales Advisor ontvang je **potentiële klanten in onze showroom in Gent** of gaat bij hen thuis langs om hun wensen en plannen te bespreken. Dankzij jouw **advies, technische inzicht en commerciële feeling** help je hen de juiste keuzes te maken. Je begeleidt het **volledige salestraject**: van het eerste contact tot de ondertekening van de overeenkomst. Nadien wordt de opmeting en plaatsing door de technische collega's opgenomen.

Je werkt met kwalitatieve leads die binnenkomen via onze website, ons netwerk en showroombezoekers. Zo kan jij je focussen op wat je het liefst doet: klanten adviseren en succesvolle projecten realiseren.

Wat ga je doen?

- **Leads opvolgen** – Je behandelt inkomende aanvragen en zet deze om in concrete verkoopkansen;
- **Een uitstekende klantenbeleving creëren** – Of het nu in de showroom of bij de klant thuis is: je zorgt ervoor dat elke klant zich welkom, gehoord en professioneel begeleid voelt;
- **Klanten adviseren** – Je luistert naar de wensen van de klant en vertaalt die naar een oplossing die perfect aansluit bij hun woning, stijl en budget;
- **Klanten inspireren** – Voor klanten zijn ramen vaak iets nieuw, maar je trekt hen mee in het engels verhaal en inspireert hen met het juiste beeld of beeldspraak;
- **Technisch advies geven** – Je leest plannen, denkt mee met de klant en adviseert over de technische mogelijkheden van ramen en deuren;
- **Offertes uitwerken** – Je stelt strategisch goede offertes op die de wensen van de klant vertalen en die de USP's van engels in de verf zetten;
- **Projecten voorbereiden** – Je bent aanwezig bij de opmetingen samen met de werfleider, zo is er een vlotte overdracht van het dossier naar de uitvoering;
- **Rapporteren** – Je rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Directeur.

Wat zoeken we?

- **Flair.** Je weet hoe je mensen moet overtuigen. Dat deed je al van jongs af aan. En dit talent wil je ook professioneel inzetten;
- **Klasse.** Niet enkel heb je een voornaam voorkomen, je weet hoe je een premium product moet verkopen aan mensen met budget;

- **Technische affiniteit.** Alhoewel je niets van ramen of deuren hoeft te weten, schrikt een technisch plan je niet af;
- **Ervaring.** Dat is altijd mooi meegenomen en uiteraard een plus. Maar verkopen doe je eigenlijk al je hele (dagelijkse) leven;
- **Leergierig.** Of het nu gaat over technische kennis, modetrends in de villabouw, pure salesskills... Het triggert je wel en je wil er in groeien;
- **Groeimentaliteit.** Een beetje zoals Pipi Langkous: "Ik heb het nog nooit gedaan dus ik denk dat ik het kan"

Waarom kiezen voor engels?

- Een **uitdagende functie** met een gevarieerd takenpakket, waarin je zowel in de showroom als bij klanten thuis werkt;
- De kans om te werken in een **professioneel en dynamisch team** met een sterke focus op klanttevredenheid en kwaliteit;
- **Veel autonomie** en de mogelijkheid om je eigen werk in te richten, met voldoende ruimte voor **initiatief**;
- Een **aantrekkelijk loonpakket**, aangevuld met extralegale voordelen zoals een **bedrijfswagen** (Skoda Elroq, Kia EV3 of Volvo EX30), **maaltijdcheques**, **groepsverzekering**, **laptop**, **gsm** en een **ongelimiteerd bonussysteem**.

Klinkt dit voor jou als de volgende stap in jouw carrière? Solliciteer!

<https://engelsramen.be/>