

## Sales Representative Belux

---

Pioneer is een toonaangevend merk in de Car Audio entertainment sector. Pioneer heeft, zoals de naam al aangeeft, altijd voorop gelopen op het gebied van innovatie. Wij zijn op zoek naar een drastische verbetering van onze verkoop en ons marktaandeel in België en Luxemburg.

De focus van deze functie is het onderhouden van huidige relaties binnen het bestaande dealernetwerk en het ontwikkelen van nieuwe mogelijkheden. De hoofdtak bestaat uit 90% dealerbezoeken en 10% rapportage aan de Benelux Country Manager.

### Wie zoeken we?

Wij willen ons Benelux sales team graag uitbreiden met een gemotiveerde verkoper. Je hebt enkele jaren ervaring in sales B2B. Je komt het verkoopteam van de Benelux versterken. Je houdt van technologie, mobiliteit en auto's.

### Uw profiel

- Verplichte kennis van het Nederlands, Frans en Engels.
- We zijn op zoek naar iemand met 2-4 jaar ervaring in de verkoop (B2B)
- Een sterke interesse hebben in de auto-industrie en auto-elektronica
- Is proactief en heeft een open instelling.
- Je hebt een creatieve geest, en je kunt niet wachten om je ideeën met het team te delen.
- Is goed in het opbouwen van nieuwe en het onderhouden van zakelijke relaties
- Kennis van Excel, Word, Power Point.
- Je bent een teamspeler
- Je wordt graag uitgedaagd en je wilt graag verkoopdoelstellingen halen.

### Wat wij bieden

- Een fulltime baan, gebaseerd op het Europese hoofdkantoor van Pioneer in Melsele.
- Een zeer competitief compensatiepakket met meerdere extralegale voordelen.
- Een competitief compensatiepakket met meerdere extralegale voordelen.
- Wij bieden werken op afstand en flexibele werktijden.

### Functie-inhoud

- Bezoeken en onderhouden van actuele relaties met het Belgische dealernetwerk.
- Promotie van het merk Pioneer in nieuwe en bestaande kanalen
- Het introduceren van nieuwe producten en het motiveren van dealer verkopers.
- Ontwikkeling van nieuwe zakelijke kansen
- Marktinformatie van concurrenten verzamelen
- Maandelijks rapporteren van verkoopactiviteiten en marktsituatie aan het management.
- Creatief zijn en samen met het Benelux verkoopteam nationale en lokale verkoopacties ontwikkelen.

Stuur jouw CV en motivatie naar Kathérine Berghmans, [katherine.berghmans@pioneer.eu](mailto:katherine.berghmans@pioneer.eu)

Voor vragen of inlichting omtrent deze vacature contacteer ons op Tel: +32 (0)3 570 07 48