

DESOTEC – Internal Sales – Frankrijk

Internal Sales – Frankrijk

Ben jij een sales-talent met een passie voor klantenrelaties? Hou je van **verkoop, klantencontact** en het maken van een échte impact? Vind je het leuk om offertes op te volgen, bestellingen te beheren en de brug te slaan tussen klanten en interne teams? Dan ben jij misschien de **Internal Sales Frankrijk** die wij zoeken!

Bij **DESOTEC** ben jij hét eerste aanspreekpunt voor onze **Franstalige klanten**. Je volgt offertes op, beheert verkooporders en bouwt sterke relaties op. Daarnaast werk je nauw samen met collega's van **logistiek en externe sales** om een topservice te garanderen.

Pas afgestudeerd met een masterdiploma en vloeiend in het Frans? Dan horen we graag van jou!

Klinkt als jouw volgende uitdaging? Sluit je aan bij onze missie voor een schonere planeet!

Wie is DESOTEC?

DESOTEC is een internationaal milieudienstenbedrijf dat helpt de planeet te beschermen met **duurzame mobiele filtratieoplossingen** voor vloeistoffen en gassen.

We hebben **ongeveer 450 medewerkers, verenigd in Generation D.**, die zich allemaal inzetten om de planeet te beschermen door positieve ecologische veranderingen in alle sectoren te bevorderen.

Private equity-fondsen beheerd door Blackstone hebben DESOTEC in 2021 verworven.

Wat doe je als Internal Sales - Frankrijk bij DESOTEC?

- Je bent aanspreekpunt voor onze (potentiële) B2B-klanten in Frankrijk, zowel mondeling als schriftelijk,
- Je behandelt nieuwe aanvragen en maakt offertes op,
- Je creëert bestellingen in ons ERP-pakket (Navision – in de toekomst Microsoft Dynamics),
- Je volgt klanten op via ons CRM-systeem (Salesforce),
- Je werkt in tandem met onze Sales Engineers via administratieve en commerciële ondersteuning.

Hoe ziet je team eruit als Internal Sales Frankrijk?

Als Internal Sales Frankrijk word je het 18e lid van ons geweldige team van interne salescollega's in het moderne, lichte Skyline Park in Izegem. Dit team bestaat uit collega's die zich richten op verschillende regio's en landen in West-Europa, waaronder vier collega's die specifiek verantwoordelijk zijn voor Frankrijk. Daarnaast sta je in nauw contact met zeven Franse externe salescollega's. Je rapporteert aan de Customer Service Manager.

Wie ben je als Internal Sales Frankrijk?

- Je beschikt over een bachelordiploma,
- Je spreekt en schrijft vloeiend Frans en Nederlands en communiceert vlot in het Engels. Extra talenkennis (Spaans, Italiaans, Duits, Scandinavische taal, ...) zien we als een pluspunt.
- Je hebt ervaring met ERP- en CRM-systemen.
- Je bent commercieel, administratief en organisatorisch sterk.

- Je hebt een gezonde interesse voor het technische en duurzame.

Kun je niet álles afvinken, maar herken je jezelf wel helemaal in onze drie kernwaarden **Teamwork**, **Excellence** en **Devotion**, dan raden we je zeker aan om een kans te wagen!

What's in it for you?

Natuurlijk krijg je in ruil voor je tomeloze inzet en enthousiasme heel wat terug:

- **Een competitief loon** – Wij garanderen jou een (meer dan) marktconform **brutoloon**, afhankelijk van je ervaring.
- **Extralegale voordelen** – Om je loonpakket te optimaliseren, kan je rekenen op smartphone met gsm-abonnement, een mooie netto-onkostenvergoeding, maaltijdcheques, groeps- en hospitalisatieverzekering (via AG Insurance), niet-recurrente CAO90-bonus, twee jaarlijkse brutopremies en de mogelijkheid tot fietsleasing na 1 jaar in dienst.
- **Kortingen via partnerships** – Als deel van de Blackstone-groep, genieten alle interne DESOTEC-medewerkers ook van kortingen op BRE-Hotels (een collectie van Blackstone-owned hotels en resorts). Via Benefits at Work krijg je kortingen bij Center Parcs, Zalando, bol.com, Kréfel, Decathlon en veel meer.
- **Work-life-balance / hybrid working** – Je werkt tijdens flexibele uren en krijgt de vrijheid om – na een inwerkperiode – ook telkens 2 dagen per week in je home office te vertoeven.
- **Vrij in te plannen verlof** – Bij DESOTEC is er geen collectieve sluiting. Je geniet van 23 betaalde vakantiedagen en hebt de vrijheid om daarbovenop nog 10 onbetaalde vakantiedagen op te nemen. Zo kun je je aantal volledig vrij in te plannen vakantiedagen optrekken tot wel 33 dagen!
- **Groeien als (actieve) kool** – Je krijgt alle kansen om je te verdiepen in je nieuwe rol, maar evengoed om persoonlijk en professioneel te groeien via een uitgebreid opleidingsaanbod.
- **Fun en ontspanning** – Je wordt regelmatig uitgenodigd voor een van de vele afterworks en andere leuke activiteiten. Elk team krijgt ook een teambuildingbudget – jullie bepalen zelf hoe je dat besteedt!

Onze doelstelling en missie?

Bij DESOTEC zetten we ons in voor een **schonere, groenere wereld** voor iedereen. We streven ernaar de planeet te beschermen en positieve ecologische veranderingen in alle sectoren te stimuleren. Bekijk zeker onze [purpose movie](#), waarin deze missie perfect geïllustreerd wordt.

Meer weten over je potentiële toekomstige werkgever? Verdiep je dan in onze website www.desotec.com en volg ons op LinkedIn, Facebook en Instagram via @desotec.

<https://www.desotec.com/en>