

SALES MANAGER (NL)

Als erkende speler en onbetwiste marktleider op het gebied van zonwering in België, ontwerpt en implementeert LOUVERS hoogwaardige technische oplossingen (screens, gordijnen, rolluiken, pergola's, domotica...) voor een uitsluitend professioneel cliënteel. We zijn betrokken bij enkele van de grootste bouwprojecten in het land en werken nauw samen met architecten, hoofdaannemers en projectontwikkelaars om ruimtes om te vormen tot comfortabele, performante en duurzame omgevingen.

Als bevoorrechte gesprekspartner van professionele klanten (architecten, projectontwikkelaars, hoofdaannemers) speel je een sleutelrol in het ontwikkelen van nieuwe opportuniteiten en het opvolgen van grootschalige projecten. Je begeleidt klanten gedurende het hele commerciële traject – van prospectie tot oplevering – in directe samenwerking met de project-, technische en strategische teams. Je aanpak is gestructureerd, oplossingsgericht en gericht op langdurige relaties.

Je missie draait rond vier kerntaken:

1. Commerciële ontwikkeling

- Portefeuillebeheer: de relatie met bestaande klanten onderhouden en verder uitbouwen, nieuwe opportuniteiten binnen hun projecten identificeren en zorgen voor een kwalitatieve service. Een langdurig partnerschap opbouwen met onze key accounts.
- Prospectie: nieuwe markten identificeren, strategische prospecten benaderen en kansen omzetten in projecten.
- Strategische richting: de commerciële acties afstemmen op de prioriteiten zoals vastgelegd in de strategie van Louvers.

2. Projectbeheer

- Ingaan op klantvragen en aanbestedingen: de technische en esthetische behoeften analyseren en op maat gemaakte oplossingen voorstellen binnen het bestaande productgamma.
- Bestekken lezen en analyseren om technische en administratieve conformiteit te waarborgen en de opvolging verzekeren tot en met de ondertekening en uiteindelijke oplevering.
- Facturatie en dossierafsluiting beheren in samenwerking met de administratie.
- Nauw samenwerken met de technische teams om de haalbaarheid en kwaliteit van projecten te garanderen en een vlotte coördinatie met andere afdelingen te waarborgen.

3. Strategische opvolging & commerciële sturing

- Een gepersonaliseerde klantenrelatie verzekeren gedurende de volledige levenscyclus van het project, van het eerste contact tot de nazorg.
- Nauw samenwerken met het management en andere afdelingen (marketing, administratie, productie...) om klanttevredenheid en projectsucces te garanderen.
- De markt- en technologieontwikkelingen opvolgen om trends en innovaties te detecteren; aanbevelingen formuleren op vlak van producten of diensten.

4. Tools & informatiebeheer

- De kwaliteit van klantgegevens bewaken, het CRM-systeem bijhouden en bijdragen aan de evolutie van onze commerciële tools.
- Regelmatig rapporteren (pipeline, KPI's, activiteiten) ter ondersteuning van strategische beslissingen.

