

## Art of People – Internal Sales

Sinds de oprichting in 2004 heeft **Q Chocolate** zich vanuit **Sint-Niklaas** ontwikkeld tot een vaste waarde binnen de internationale chocoladewereld. Wat begon als een ambitieus bedrijfje, groeide uit tot één van de grotere private label spelers in België, vandaag actief in maar liefst 29 landen.

Met haar indrukwekkende groeicijfers bewijst Q Chocolate dat kwaliteit, flexibiliteit en ondernemerschap perfect samengaan. Ze combineren Belgische chocoladetraditie met een sterk commercieel inzicht en een klantgerichte aanpak.

Q Chocolate breidt haar team uit met een **Internal Sales**.

Als Internal Sales ben jij de commerciële motor die ervoor zorgt dat inkomende opportuniteiten snel worden opgevolgd, bestaande klanten optimaal worden bediend en je actief bijdraagt aan de verdere internationale groei van Q Chocolate.

Je werkt vanuit het hoofdkantoor in Sint-Niklaas, bent het centrale aanspreekpunt voor klanten en prospects wereldwijd en schakelt dagelijks met productie, kwaliteit en logistiek.

### **Jouw verantwoordelijkheden:**

#### **Relatiebeheer en klantenservice**

- Je bent het vaste aanspreekpunt voor retailklanten, importeurs en partners wereldwijd.
- Contractbeheer: je volgt lopende contracten op, bewaakt verlengingen en detecteert proactief opportuniteiten.
- Offertes & tenders: je bereidt inschrijvingen voor met oog voor snelheid en precisie, in nauwe samenwerking met productie en kwaliteit.
- Relatieopbouw: je investeert in duurzame klantrelaties op basis van vertrouwen, kwaliteitsvolle service en proactieve communicatie.
- Klachtenopvolging: bij problemen of vragen ben jij de eerste lijn die snel en professioneel schakelt.

#### **Commerciële opvolging**

- Je beheert de volledige commerciële opvolging voor inkomende leads en kleinere accounts, van eerste contact tot getekend contract.
- Kleinere accounts end-to-end: importeurs, nichespelers en testtrajecten beheer je van A tot Z: offerte, stalen, bestelling, levering en opvolging.
- Beurzen: je neemt deel aan 2 à 3 (inter)nationale vakbeurzen per jaar, maakt contact met nieuwe prospecten en zorgt voor een professionele opvolging nadien.
- CRM-beheer: je zorgt voor een up-to-date en gestructureerde opvolging van klant- en prospectdata.

#### **Commerciële communicatie & rapportage**

Je zorgt dat commerciële informatie helder en gestructureerd binnen de organisatie stroomt en draagt bij aan de commerciële uitstraling van Q Chocolate.

- Je vertaalt klantvragen naar duidelijke briefings voor productie, kwaliteit en logistiek en bewaakt de opvolging.
- Je ondersteunt in marketing door te helpen bij de opmaak van brochures, het creëren van content voor sociale media en de realisatie van beursstanden.

**Welke competenties breng je mee?**

- Je hebt 3 tot 5 jaar ervaring in een commerciële of sales support rol, bij voorkeur in FMCG, voeding of productie. Hierbij is ervaring met retailklanten een sterke troef.
- Een van je sterktes is je commerciële flair: je voelt je comfortabel in contact met klanten en prospecten en bouwt moeiteloos aan professionele relaties.
- Professionele schriftelijke en mondelinge communicatie, zowel in het Nederlands, Frans, Engels en/of Duits.
- Je beschikt over sterke organisatorische vaardigheden: stelt prioriteiten, plant, structureert en volgt nauwgezet op.
- Je werkt graag nauwkeurig en gedetailleerd.

**Interesse?**

Herken jij jezelf in deze rol en wil je mee bouwen aan het internationale succesverhaal van Q Chocolate? Laten we kennismaken: [karolien@artofpeople.be](mailto:karolien@artofpeople.be) // 0474 57 18 74.

Een blik achter de schermen : [q-chocolate.be/wp-content/uploads/2020/01/Q-Chocolade-Moodclip-Def.mp4?\\_ =1](https://q-chocolate.be/wp-content/uploads/2020/01/Q-Chocolade-Moodclip-Def.mp4?_=1)

<http://artofpeople.be/>