

# We hear you, know you, grow you!



COUDÉRÉ bvba gevestigd in Brugge, is een dynamisch bedrijf, dat actief is in de markt van topografische en landmeetkundige instrumenten en toebehoren. Voor eenieder met nood aan geodesietoepassingen, profileren wij ons als de ideale partner die innovatieve en klantgerichte totaaloplossingen biedt. De firma heeft drie verschillende segmenten, waarvan de belangrijkste de Survey afdeling is. Alles wat met landmeting en positionering in zowel 2D als 3D te maken heeft, gaande van Integrated Surveying over Spatial Imaging tot aan volledige 3D Scans, is hier vertegenwoordigd. De twee andere afdelingen zijn Construction Instruments en GIS Mapping.

De hoogtechnologische apparatuur die COUDÉRÉ op de markt brengt, vindt haar weg voornamelijk naar studieburelen, landmeters, constructiebedrijven, overheden, industrie, utiliteit, e.d.

De onderneming is o.a. exclusief invoerder van het prestigieuze merk TRIMBLE. Via ons zusterbedrijf GEO SERVICE bieden wij een volledige after-sales service aan en staan we tevens in voor een toegepaste opleiding van onze klanten in de applicaties die we aanbieden. Het is onze duidelijke ambitie de belangrijkste speler op de markt te worden. Het pro-actieve management van COUDÉRÉ heeft de stuwende kracht om vooruit te gaan en duidelijke toekomstdoelen te definiëren. Het gemotiveerde, competente en flexibele team van medewerkers wordt actief in deze strategie betrokken.

In het kader van deze expansie van COUDÉRÉ, is er dringend behoefte aan versterking van het salesteam met een ervaren en dynamische Key Account Manager (m/v), die de mogelijkheid wordt geboden om door te groeien in verantwoordelijkheden, functie en inkomen.

## KEY ACCOUNT MANAGER

### Functie inhoud & verantwoordelijkheden

Na een grondige inwerkperiode waarin u het productengamma en de targetmarkten leert kennen, zal u als Key Account Manager verantwoordelijk zijn voor het behalen van de geplande verkoopdoelstellingen van voornamelijk onze Spatial Imaging en 3D scanning toepassingen. Tot uw veelzijdig takenpakket behoren o.a.:

- Verder uitbouwen van de klantenkring door actieve doelgerichte prospectie;
- Presenteren van onze geodesieoplossingen en de klant voorlichten en adviseren over de diverse toepassingsmogelijkheden;
- Onderhouden van bestaande klantenrelaties, voornamelijk door het brengen van geregelde bezoeken;
- Vorbereiden van offertes in coördinatie met de collega's in andere afdelingen en afsluiten van bestellingen;
- Signaleren van concurrentiële activiteiten en marktonwikkelingen, naast het meewerken aan promotionele acties.

### Gewenste kwalificaties

- U heeft minimaal 5 jaar succesvolle ervaring met soortgelijke taken en verantwoordelijkheden zoals hiernaast omschreven van A t/m E.
- Een hogere technische opleiding (bv. ingenieur, geografie, informatica) is gewenst.
- Ervaring in de actieve verkoop van hoogwaardige oplossingen aan grote bedrijfsorganisaties strekt tot aanbeveling.
- U kan zich zeer vlot uitdrukken, waarbij u echter nooit vergeet eerst goed te luisteren naar de klant en snel te begrijpen wat zijn wensen zijn.
- Als uiterst resultaatgerichte zelfstarter bent u tevens zeer onderhandelingsvaardig op een assertieve manier.

### Wat heeft Coudéré u concreet te bieden?

- Een unieke opportuniteit om hoogtechnologische en toonaangevende producten te commercialiseren;
- Een uitdagende en boeiende gelegenheid om een dynamisch bedrijf, dat in haar sector tot de top behoort, verder succesvol uit te bouwen;
- Een verantwoordelijke en veelzijdige functie, waar persoonlijke inbreng en zelfstandig opereren centraal staan;
- Een aangename, open en stimulerende werksfeer met korte communicatielijnen in een jong en professioneel team;
- Een competitief salarispakket met uitstekende secundaire voordelen als firmawagen, laptop en GSM;
- de mogelijkheid om in een eerste persoonlijk gesprek kennis te maken met het bedrijf.

### Wil u uw huidige positie ECHT verbeteren?

**BEL JORIS DE SUTTER** bij Coudéré op:  
**050.36.13.82** en **INFORMEER U**

op WERKDAGEN 'S MIDDAGS tussen 11 en 14 uur en 'S AVONDS tussen 19 en 21 uur of op ZATERDAG tussen 11:00 en 17:00 uur

Een eenvoudig telefoontje informeert U SNEL en DISCREET of uw ambities overeenstemmen met ons aanbod. Ook als u momenteel nog niet aan een verandering denkt, loont het de moeite zich geheel VRIJBLIJVEND nader te informeren. U kunt ook schriftelijk reageren door uw c.v. per e-mail of per post te sturen naar

**joris@coudere.be**

of naar COUDÉRÉ bvba - Monikkenwerve 43 - 8000 BRUGGE