

GOLDWELL BELGIUM NV, gevestigd in Herenthout bij Herentals, behoort tot de beursgenoteerde KAO-groep, met hoofdzetel in Tokyo (Japan), die met 20.000 werknemers en een omzet van 12 miljard euro gespecialiseerd is in het produceren en wereldwijd vermarkten van voedings- en schoonmaakmiddelen, chemicaliën en cosmetische producten.

Over een periode van meer dan 50 jaar is GOLDWELL uitgegroeid tot een marktleider in het ontwikkelen en distribueren van innovatieve en hoogkwalitatieve haarverzorgingsproducten. Vanuit meer dan 40 vestigingen over de hele wereld levert het bedrijf 5 productlijnen: Hair-color, Bleach, Shampoo Rinse and Treatment, Styling en Perm, met in haar uitgebreide assortiment onder meer de merken Elumen, Definition, Colorance, LC2, Topchic, Evolution en Trendline (zie afbeelding).

In tegenstelling tot haar concurrenten richt GOLDWELL zich uitsluitend op de professionele haarverzorgers, waardoor de kapper zijn relatie met de consument kan versterken en zichzelf nadrukkelijk kan onderscheiden. GOLDWELL opereert als partner in business met een gedifferentieerd productaanbod en uitgebreide trainingsprogramma's door vakspecialisten.

GOLDWELL beschouwt de kapper als het startpunt van haar dienstverlening en stelt alles in het werk om nieuwe modetrends te anticiperen en als eerste producten te verdelen die haar klanten een beslissende voorsprong geven. Hiervoor beschikt GOLDWELL over een eigen Kleurlaboratorium, waar specialisten met meer dan 8000 tests per jaar geavanceerde, hoogkwalitatieve en gegarandeerd veilige producten ontwikkelen en over een modern magazijn in Apeldoorn van waaruit elke bestelling in de Benelux binnen één werkdag bezorgd wordt.

Door de aanhoudende expansie van haar activiteiten in België, wenst GOLDWELL op korte termijn haar Belgisch salesteam te versterken met een gekwalificeerde en hooggemotiveerde REGIO MANAGER, die de mogelijkheid wordt geboden door te groeien in functie en inkomen.



WWW.GOLDWELL.COM

GOLDWELL TRENDLINE: ANY STYLE YOU WANT

BOUW MÉE AAN ONZE VERDERE EXPANSIE... GROEI DÓOR IN UW CARRIÈRE ALS

REGIO MANAGER

FUNCTIE-INHOUD EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

Na een intensieve opleiding en inwerkperiode bent u als REGIO MANAGER verantwoordelijk voor het behalen van de geplande verkoopobjectieven in uw regio, waarbij u rechtstreeks rapporteert aan de Sales Manager België.

Tot uw omvangrijk takenpakket behoren o.a. het:

- A) verwerven van nieuwe klanten door gerichte prospectie-activiteiten;
- B) uitbouwen en systematisch opvolgen van bestaande klantenrelaties;
- C) deelnemen aan klantgerichte vakopleidingen, salesmeetings en beurzen;
- D) signaleren van nieuwe trends en marktontwikkelingen.

WAT HEEFT GOLDWELL U CONCREET TE BIJEN ?

1. een boeiende commerciële functie in een financieel kerngezoneerd, innovatief en vooruitstrevend bedrijf, dat in haar sector marktleidende trendsetter is;
2. een prettige en stimulerende werksfeer in een jong en enthousiast team;
3. een resultaatgebonden salarispakket met een firmawagen en goede secundaire voordelen;
4. de beschikking over een zakcomputer met een krachtige CRM-applicatie en een faxtoestel, die het voor u mogelijk maken uw werkzaamheden zowel thuis als op kantoor te organiseren;
5. reële doorgroei mogelijkheden in functie en verantwoordelijkheden;
6. de mogelijkheid om in een eerste persoonlijk gesprek geheel vrijblijvend met het bedrijf kennis te maken.

GEWENSTE KWALIFICATIES

Voor deze belangrijke functie komen uitsluitend DYNAMISCHE, AMBITIEUZE kandidaten in aanmerking, die beantwoorden aan de volgende kwalificaties:

1. U heeft bij voorkeur ervaring in een commerciële functie, met soortgelijke taken zoals hiernaast omschreven.
2. U heeft interesse in nieuwe modetrends, waarbij ervaring in of met de kappersbranche een voordeel kan zijn.
3. U bent een gedreven, salesgerichte persoonlijkheid met uitstekende communicatieve en contactuele vaardigheden.
4. U bent woonachtig in de regio Antwerpen/Limburg/Vlaams Brabant of u bent bereid zich er te vestigen.

WILT U UW HUIDIGE POSITIE ÉCHT VERBETEREN ?

BEL GEERT TEWISSEN (089-305514)

Een eenvoudig telefoontje informeert U SNEL EN DISCREET of uw ambities overeenstemmen met ons aanbod. OOK ALS U MOMENTEEL NIET AAN VERANDERING DENKT, LOONT HET DE MOEITE ZICH GEHEEL VRIJBLIJVEND NADER TE INFORMEREN.

Dus AARZEL NIET en BEL ZONDER UITSTEL naar Geert TEWISSEN, Recruitment Partner van KMC-RES, op het nummer 089 30 55 14, bij voorkeur op ZATERDAG tussen 12.00u en 16.00u of op weekdagen tussen 8.30u en 9.30u 's morgens en 's avonds tussen 19.00u en 20.30u. U kunt ook reageren door uw c.v. VANDAAG NOG per post, fax of e-mail te sturen naar V.M.C., t.a.v. Geert TEWISSEN.



KMC-RES® CONSULTANTS IN AMSTERDAM, ANTWERPEN, GENK EN LANAKEN
helpen bedrijven bij het vinden van gekwalificeerde medewerkers met het unieke computer-, telefoon- en video-ondersteund KMC-RES (Rekrutering Expert Systeem), waarmee iedere vacature wereldwijd, ongeacht de moeilijkheidsgraad, binnen 4 tot 6 weken effectief ingevuld wordt. Aan Account Managers met ondernemingsgeest, die aan hun loopbaan een nieuwe, uitdagende wending willen geven, biedt K.M.C. de mogelijkheid tot een bijzonder aantrekkelijk partnership. Bezoek onze website voor meer informatie.
V.M.C. bvba - CRAENEVENNE 95 • B-3600 GENK • TEL. 089-305514 • FAX 089-307135
E-MAIL: geert.tewissen@kmc-res.com • WEBSITE: WWW.KMC-RES.COM

GOLDWELL
PROFESSIONAL HAIRCARE