

DRIVE & PASSIE

Werken voor en bij de TUNAP GROUP



De TUNAP GROUP

Met TUNAP wordt de wereld een betere plek: door duurzame oplossingen te ontwikkelen op het gebied van reiniging, verzorging en bescherming. Met auto-, industrie-, sport- en private brand producten verbetert TUNAP het dagelijks leven van mensen. We inspireren met intelligente productconcepten, toepassingen en service van de hoogste kwaliteit. Met klantspecifieke oplossingen levert onze sales organisatie een bijdrage aan persoonlijk welzijn, gezondheid en behoud van hulpbronnen. TUNAP heeft internationaal meer dan 800 mensen in dienst.



Om onze groeiambitie te realiseren zijn wij op zoek naar een m/v/x in de rol van Technisch-commercieel adviseur/account manager AUTO Voor de regio Brabant (NL)

Functie:

- ✓ Uitbouwen van bestaande relaties
- ✓ Genereren van new business
- ✓ Behalen van salestargets
- ✓ Geven van technische demonstraties in de werkplaats

Profiel:

- ✓ Zelfstarter, “ondernemer” in eigen gebied
- ✓ Ziet “nee” als startpunt in plaats van eindpunt
- ✓ Sterk communicatief op alle niveaus
- ✓ Minimaal 5 jaar relevante ervaring
- ✓ Sterke affiniteit met techniek
- ✓ Woonachtig in de regio
- ✓ Pluspunten: ervaring in de autobranche

Ons aanbod:

- ✓ Marktconform salaris, bestaande uit een fixed en variabel deel
- ✓ Lid van een leuk en ambitieus team
- ✓ Werken bij een organisatie met flinke groeiambities
- ✓ Een intensieve, professionele opleiding
- ✓ Auto van de zaak
- ✓ Prima onkosten- en telefoonvergoeding

Interesse?

Stuur uw motivatiebrief en CV (+ foto) naar:

TUNAP Benelux nv

t.a.v. Barbara Van Hamme,
Oeverstraat 23
9160 Lokeren, België
barbara.van.hamme@tunap.com