

**Fastback**, gevestigd in Floriffoux, is een Belgische softwareontwikkelaar en het nieuwste lid van de EAG Groep, die samen met Carvago een revolutie teweegbracht in de online automarkt.

Sinds 2013 bieden wij efficiënte en kosteneffectieve onlinediensten voor merkdealers en handelaars binnen Europa, om hun activiteiten omtrent inruil, verkoop en voorraadbeheer van tweedehandsvoertuigen te professionaliseren.

Door op een objectieve manier aanbod en vraag samen te brengen en door alle cruciale handelingen in dit proces te automatiseren, faciliteert Fastback zowel de data- als de businessprocessen.

Vandaag bestaat het Fastback-team uit een 20-tal medewerkers die instaan voor een klantenbestand van een 2000-tal dealers en handelaars in België, Luxemburg en Frankrijk. Het team draagt 3 fundamentele waarden hoog in het vaandel: professionaliteit, betrokkenheid en snelheid.



Om de groei van dit dynamische bedrijf mee te ondersteunen en professioneel te onderbouwen, zijn we op zoek naar een:

## SALES AUTOMOTIVE CONSULTANT

### West- en Oost-Vlaanderen (Ref. 2024/2187)

**Je bent verantwoordelijk voor de groei van het zakencijfer, de uitbouw van het aantal partnerschapovereenkomsten en de verruiming van de portfolio per klant.**

#### Functie:

- Je maakt een analyse van het potentieel in je regio (invoerders, merkconcessies, onafhankelijke verdelers, handelaars ...) en je vertaalt die naar een strak commercieel uitvoeringsplan.
- Op een efficiënte en continue wijze prospecteer je potentiële klanten, analyseer je hun actuele werking en sluit je rendabele contracten af.
- Je speelt een vitale rol bij de opstart, opleiding en begeleiding van onze klanten in de toepassing van onze webapplicaties.
- Het draait steeds om het verlenen van professioneel advies gecombineerd met een voldoende hands-on aanpak. Je moet snel inspelen op vragen en problemen en voldoende flexibel zijn om te schakelen tussen verschillende contactpersonen bij zeer diverse klanten.
- Zo creëer je vertrouwen en word je meer gevraagd als consultant voor extra opleiding bij de optimalisatie van de interne verkoopprocessen en het gebruik van de verschillende modules.
- Naargelang je eigen kennisontwikkeling krijg je de kans om zelf meer en meer oplossingen aan te reiken.
- Je volgt je klanten op accurate wijze op, waardoor je weet wat er leeft en wanneer je waar moet zijn om toegevoegde waarde te leveren.

#### Profiel:

- Je hebt minimum 5 jaar ervaring in een commerciële functie in de automobielsector.
- Gezonde portie lef, enthousiasme en uitstraling om deuren te openen.
- Vertrouwd met de typische salessupportprocessen in de automobielsector voor nieuwe en tweedehandswagens.
- Sterke commerciële focus en onderhandelingscapaciteiten.
- Groot aanpassingsvermogen, autonomie en stressbestendigheid: deadlines schrikken je niet af en onder druk blijf je gestructureerd werken.
- Bachelorniveau of gelijkwaardig door ervaring.
- Als Nederlandstalige heb je ook een goede kennis van het Frans en het Engels.
- Combinatie van vlotte pc- en applicatiebehendigheid, gezonde interesse in IT en een grote leergierigheid.

#### Aanbod:

- Kans om een eigen regio verder uit te bouwen binnen een groeiend en snel evoluerend bedrijf dat een referentie is in zijn sector.
- Informele omgeving waarin initiatief wordt gewaardeerd.
- Dynamisch team met een toffe sfeer en oog voor persoonlijk welzijn. Kortom, een aangename werkplek.
- Bij Fastback staat kwaliteit boven kwantiteit. We zijn vrij uniek in onze oplossingen, die we steeds verder ontwikkelen.

#### Ben je gepassioneerd door deze functie?

Voor een snelle behandeling van je kandidatuur reageer je via [www.auli.be](http://www.auli.be).