



De Wollux Group met hoofdzetel te Moeskroen is al meer dan 75 jaar gespecialiseerd in de productie van visuele communicatie voor marketing doeleinden dankzij een volledig geïntegreerde zeefdrukkerij en een modern digitaal drukmachinepark.

Wollux is als onderdeel van Bevizion marktleider in de Benelux maar ook volop actief in Europa en met klanten in diverse sectoren (eventsector, automotive, retail, sports,...).

Voor de site **Moeskroen** gaat Wollux op zoek naar een:

Internal Sales Medewerker/ Customer Service Medewerker

Doel

Als Internal Sales Medewerker ben jij het commerciële hart van onze organisatie. Je bent het eerste aanspreekpunt voor onze klanten en speelt een cruciale rol in het realiseren van omzetgroei en klanttevredenheid. In deze functie ligt jouw focus op het versterken van bestaande klantrelaties. Je bent een echte relatiebouwer die begrijpt dat duurzame samenwerking en klanttevredenheid de sleutel zijn tot commerciële groei. Je verdiept je in de behoeften van klanten, denkt mee over oplossingen en zorgt ervoor dat ze zich begrepen en gewaardeerd voelen. Dankzij jouw inspanningen blijven klanten trouw én groeit hun waarde voor het bedrijf.

Functie & verantwoordelijkheden

- Offertes opstellen, opvolgen en analyseren, rekening houdend met de kosten en marges, en de opvolging van de bestellingen tot aan de levering verzekeren.
- Actief bijdragen aan prijsstrategieën en commerciële calculaties.
- Je hebt een sleutelrol in het identificeren van upsell- en cross-sell mogelijkheden.
- Ondersteunen bij marketingacties en verkoopcampagnes.
- Je bent alert op signalen van klanten en speelt hier proactief op in met passende voorstellen.
- Fungeren als brug tussen sales en operations om klantverwachtingen en interne capaciteit op elkaar af te stemmen.
- Beheren van klantgegevens en verkoopinformatie in het CRM-systeem.

- Samenwerken met logistiek, inkoop en productie om klantvragen efficiënt en met een commerciële insteek op te lossen.

Vereiste kwalificaties:

- U beschikt over een diploma Bedrijfsmanagement (afstudeerrichting marketing of sales) of over een relevante ervaring in een vergelijkbare functie (bijv. internal sales, customer service, verkoopadministratie).
- Ervaring met het opstellen van offertes, orderverwerking en klantopvolging.
- Je uitvalsbasis is Moeskroen, een goede kennis van het Nederlands en Frans is bijgevolg cruciaal. Een goede beheersing van het Engels is eveneens een vereiste.
- Kennis van kostprijsberekening, margebeheer en basisprincipes van verkoop en pricing.
- Ervaring met ERP- en CRM-systemen.
- Klantgerichte instelling met commercieel inzicht.
- Nauwkeurig, proactief en communicatief vaardig.
- Je bent stressbestendig, denkt oplossingsgericht, werkt graag in teamverband en weet efficiënt te multitasken in een dynamische werkomgeving.

Voordelen:

- Bij Wollux werken betekent dat je een belangrijke schakel bent in een dynamische ambitieuze organisatie
- Je komt terecht in een unieke kmo-omgeving die deel uitmaakt van een groter geheel, zijnde de cluster Bevizion die focust op visuele communicatie en dit binnen de familiale investeringsmaatschappij Koramic Investments

Loonpakket:

- Tewerkstelling in loondienst met een attractief verloningspakket

Interesse ?

Neem dan zeker contact op met Simon Heggermont, HR-Manager bij Koramic.

Dit kan via simon.heggermont@koramic.be of via +32 494 48 04 25.



Le groupe Wollux, dont le siège est situé à Mouscron, est spécialisé depuis plus de 75 ans dans la production de supports de communication visuelle à des fins marketing, grâce à une imprimerie en sérigraphie entièrement intégrée et un parc de machines d'impression numérique moderne.

En tant que membre du groupe Bevizion, Wollux est le leader du marché au Benelux et est également très actif en Europe, avec une clientèle diversifiée dans des secteurs tels que l'événementiel, l'automobile, le retail, le sport, etc.

Pour son site de Mouscron, Wollux est à la recherche d'un(e) :

Commercial(e) Interne

Employé(e) du Service Clientèle

But

En tant que Chargé(e) de clientèle interne, vous êtes le cœur commercial de notre organisation. Vous êtes le premier point de contact pour nos clients et jouez un rôle crucial dans la croissance du chiffre d'affaires et la satisfaction client. Dans cette fonction, votre priorité est de renforcer les relations existantes avec les clients. Vous êtes un véritable bâtisseur de relations, conscient que la collaboration durable et la satisfaction client sont les clés de la réussite commerciale. Vous vous investissez pour comprendre les besoins de vos clients, réfléchissez avec eux à des solutions adaptées et veillez à ce qu'ils se sentent compris et valorisés. Grâce à vos efforts, les clients restent fidèles — et leur valeur pour l'entreprise ne cesse de croître.

Fonctions et responsabilités

- Rédiger, suivre et analyser les offres, en tenant compte des coûts et des marges et assurer le suivi des commandes jusqu'à leur livraison.
- Contribuer activement aux stratégies de tarification et aux calculs commerciaux.
- Jouer un rôle clé dans l'identification des opportunités d'upselling et de cross-selling.
- Apporter un soutien aux actions marketing et aux campagnes de vente.
- Être attentif(ve) aux signaux des clients et y répondre de manière proactive avec des propositions adaptées.
- Servir de lien entre les équipes commerciales et opérationnelles afin d'aligner les attentes des clients sur les capacités internes.

- Gérer les données clients et les informations commerciales dans le système CRM.
- Collaborer avec les départements logistique, achats et production pour répondre efficacement aux demandes clients, avec une approche orientée business.
- Vous êtes résistant(e) au stress, orienté(e) solutions, aimez travailler en équipe et savez gérer efficacement plusieurs tâches dans un environnement dynamique.

Qualifications requises

- Vous êtes titulaire d'un diplôme en gestion d'entreprise (option marketing ou vente), ou vous disposez d'une expérience pertinente dans une fonction similaire (par exemple : commercial interne, service client, administration des ventes).
- Expérience dans la gestion des offres, le traitement des commandes et le suivi client.
- Votre base est située à Mouscron, une bonne connaissance du néerlandais et du français est donc essentielle. Une bonne maîtrise de l'anglais est également requise.
- Connaissance des calculs de prix de revient, de la gestion des marges et des principes de base de la tarification.
- Vous avez de l'expérience avec les systèmes ERP et CRM.
- Vous avez une attitude orientée client et un bon sens commercial.
- Vous travaillez de manière précise, êtes proactif(ve) et avez d'excellentes compétences en communication.
- Vous êtes résistant(e) au stress, orienté(e) solutions, aimez travailler en équipe et savez gérer efficacement plusieurs tâches dans un environnement dynamique.

Avantages:

- Travailler chez Wollux, c'est être un maillon essentiel dans une organisation dynamique et ambitieuse.
- Vous rejoignez un environnement PME unique, faisant partie d'un ensemble plus vaste : le cluster Bevizion, spécialisé dans la communication visuelle, au sein du groupe d'investissement familial Koramic Investments.

Package salarial:

- Emploi sous contrat salarié avec un package salarial attractif.

Intéressé(e) ?

N'hésitez pas à contacter Simon Heggermont, Responsable RH chez Koramic.

Vous pouvez le joindre par e-mail à simon.heggermont@koramic.be ou par téléphone au **+32 494 48 04 25**.