

## Camino – Sales Consultant

### Wat ga je doen?

Heb jij een commerciële flair die vertrouwen wekt én resultaten oplevert? Krijg je energie van sterke gesprekken waarin je klanten overtuigt en deals sluit? Zit closen in je bloed? En spreekt de wereld van nieuwbouwprojecten jou aan? Dan ben jij misschien onze nieuwe Sales Consultant.

Bij Durabrik ontwikkelen en bouwen we woningen en appartementen met één duidelijke ambitie: klanten professioneel, transparant en doelgericht begeleiden naar hun droomwoning. Als Sales Consultant speel jij daarin een sleutelrol. Jij staat dicht bij onze klanten, vertaalt hun woonwensen naar een concrete aankoop en zorgt ervoor dat onze projecten succesvol verkocht worden. Daarbij werk je nauw samen met acquisitie en marketing om elk project maximaal in de markt te zetten.

Wat ga je doen?

- Je brengt markt en kansen in kaart: Je werkt samen met acquisitie en development aan concurrentieanalyses en lokale marktinzichten. Dankzij jouw input krijgt het ontwerpteam een helder beeld van de woonnoden in elke regio.
- Je begeleidt kandidaat-kopers van eerste gesprek tot handtekening: Je luistert naar verwachtingen, behoeften, smaak en budget. Je presenteert onze projecten op een overtuigende en transparante manier en helpt klanten begrijpen wat er wél en niet mogelijk is. Zo bouw je vertrouwen op en stuur je gericht naar een weloverwogen aankoop.
- Je volgt leads strak op en laat geen kansen liggen: Je springt op elke lead, zonder drukkerige agressieve verkooptactieken maar met volharding en commerciële gedrevenheid. Niet elke lead wordt een klant, maar jij zorgt ervoor dat geen enkel contact verloren gaat en de conversieratio de hoogte in gaat — mét nauwkeurige opvolging in ons CRM-systeem.
- Je werkt nauw samen met marketing: Je levert input voor het marketingteam zodat de leadgeneration dagelijks kan bijgestuurd worden en optimale resultaten genereert. Je gaat in overleg mee nadenken over marketingacties die de instroom ten goede kunnen komen.
- Je zorgt voor een vlotte interne overdracht: Wanneer een klant beslist, draag jij het dossier zorgvuldig over. Zo kunnen onze interne teams meteen aan de slag.
- Je bent het gezicht van Durabrik: Je staat klanten te woord op een professionele, warme en transparante manier. Jij bént ons visitekaartje.

### Wie ben jij?

- Je hebt al een eerste succesvolle commerciële ervaring in vastgoed.
- Een BIV-nummer is absoluut noodzakelijk.
- Je communiceert vlot — telefonisch, per mail en face-to-face — en voelt klanten goed aan.
- Je bent flexibel en vindt het geen probleem om ook 's avonds of in het weekend te werken wanneer dat nodig is.
- Je werkt vlot met Microsoft Office en hebt ervaring met CRM-tools (liefst Dynamics).

- Je bent resultaatgericht, legt makkelijk contacten en hebt een positief, open en ondernemend karakter.

## Waarom kiezen voor Durabrik?

Durabrik is onderdeel van Camino: een ambitieuze, groeiende woon- en bouwgroep met meer dan 300 collega's die samenwerken aan kwaliteitsvolle, doordachte woonoplossingen.

Bij ons krijg je:

- een aantrekkelijk, marktconform salaris. Deze functie kan ook als zelfstandig sales consultant ingevuld worden.
- een mooi pakket extralegale voordelen
- een bedrijfswagen
- 32 vakantiedagen
- flexibele werkplekken: kantoor, thuis of op onze Waalse uitvalsbasis
- toegang tot ons appartement in Nieuwpoort
- opleidingen, coaching en doorgroeikansen
- een warme cultuur waarin fun en verbondenheid centraal staan

We geloven sterk in diversiteit en nodigen iedereen uit om te solliciteren. Talent en drive staan altijd voorop.

Klaar voor je volgende stap?

Solliciteer vandaag en help mee bouwen aan de toekomst van kwalitatief wonen.

<https://www.caminogroup.be/nl>