

Interesse?

Mail je CV en sollicitatiebrief naar [info@intuedrive.com](mailto:info@intuedrive.com)



## Vacature Verkoper Ellio

### Introductie

Ellio maakt speed pedelecs veiliger, betrouwbaarder en makkelijker in gebruik door autotechnologie te integreren in het ontwerp van haar E-bikes. Zo biedt Ellio autogebruikers een gezond en filevrij alternatief voor hun wagen. Ellio maakt gebruik van een eigen aandrijfsysteem, gebaseerd op de Toyota Hybride aandrijving, dat volledig automatisch schakelt en de twee wielen aandrijft. De E-bikes van Ellio worden door IntuEdrive volledig zelf ontwikkeld en gebouwd in Vlaanderen. De verkoop loopt voor een groot deel rechtstreeks aan de consument via eigen winkels en ook de service na verkoop voorziet IntuEdrive zelf via een mobiel serviceteam.

IntuEdrive werd opgericht in januari 2018 door Tomas Keppens (17 jaar Toyota R&D) en Jorrit Heidbuchel nadat de twee samen een eerste prototype van Ellio hadden ontwikkeld in het kader van Jorrit's masterthesis. Het bedrijf is vandaag alleen actief in België maar wil binnenkort uitbreiden naar de buurlanden.

Om Ellio's groei en internationalisering in directe verkoop verder te ondersteunen is het oprichtersteam op zoek naar een verkoper voor de showroom in Leuven. Deze persoon zal verantwoordelijk zijn voor de opvolging van klanten vanaf de testrit boeking tot het moment van aflevering van de fiets.

### Functie en taken

Opvolging van klanten van testrit boeking tot aflevering van de fiets

- Mails en telefoons beantwoorden met vragen van klanten
- Testritboekingen omzetten naar effectieve testritten
  - Testritten inplannen
  - Klanten opvolgen
- Klanten ontvangen in de showroom voor testritten
- Offertes opstellen voor geïnteresseerde klanten
- Opvolging van leasingproces voor klanten die via fietsleasing aankopen
- Facturatie van verkochte Ellio's, accessoires en diensten
- Aflevering van nieuwe Ellio's voorbereiden en inplannen
- Aflevering van Ellio's in de showroom in Leuven verzorgen
- Aflevering aan huis van Ellio's opvolgen en inplannen
- Klantencontact onderhouden en feedback verzamelen die kan doorstromen naar het ontwikkelteam

Demonstraties en beurzen

- Bedrijfsdemonstraties inplannen en uitvoeren
  - Afspraken maken met het bedrijf over de demo
  - Stand opbouwen ter plaatse
  - Uitleg voorzien bij testritten en evenement in goede banen leiden
  - Opvolging van leads die voortkomen uit het event via CRM systeem
- Beurzen bemannen

Interesse?

Mail je CV en sollicitatiebrief naar [info@intuedrive.com](mailto:info@intuedrive.com)



- Afspraken maken met beursorganisatie
- Stand opbouw afwerken ter plaatse
- Stand bemannen: klanten te woord staan en leads genereren
- Opvolging van leads die voortkomen uit het event via CRM systeem

## Profiel

Het oprichtersteam van IntuEdrive zoekt een klantvriendelijke verkoper met interesse of ervaring in E-bikes en speed pedelecs. Een Ellio verkoper hanteert geen agressieve verkooptactieken maar wint de klant voor zich door vertrouwen te wekken met zijn technische expertise en vakkennis. Je begrijpt de situatie van de klant en helpt hem of haar om de optimale oplossing te vinden voor zijn of haar noden.

### Competenties

- Goede kennis van E-bikes en speed pedelecs
- Voeling met techniek en goed begrip van technische aspecten (Ellio gebruikt zeer specifieke technologie die ook juist moet uitgelegd worden in contact met meer technisch aangelegde klanten)
- Sterke computervaardigheden (office- en cloudtoepassingen, sheets/excel en email/calendar is belangrijk). IntuEdrive gebruikt een zeer moderne IT infrastructuur die continu in evolutie is. Gebruik van deze toepassingen moet als vanzelf gaan
- Goed begrip van commerciële aspecten zoals facturatie, basis fiscaliteit (BTW) en administratie van voertuigen
- Verzorgd taalgebruik en sterke geschreven zowel als gesproken communicatie

### Persoonlijkheid

- Goed in de omgang met klanten en niet bang om met een klant in gesprek te gaan bij eventuele problemen. Pro-actieve ingesteldheid
- Zeer sterke focus op klanttevredenheid en klantervaring
- Kan goed om met feedback en is gedreven om zichzelf te verbeteren
- Goed voorkomen en vriendelijke, energieke uitstraling
- Gebetenheid om elke dag beter te doen dan de dag voordien

### Ervaring en Opleiding

- Geen specifieke opleiding vereist maar een technisch diploma is een pluspunt
- Verkoopervaring in een B2C context (verkoop aan consument) is een pluspunt
- Rijbewijs B is noodzakelijk

## Praktisch

De werkplek is het Ellio hoofdkwartier in Korbeek-Lo, bij Leuven. Hier zal je klanten ontvangen en van hieruit zal je ook vertrekken voor testritten, beurzen en demonstraties in heel Vlaanderen. Het Ellio HQ is op fietsafstand van het station van Leuven en vlot bereikbaar via de E40.

De functie is voltijds. Werkuren zijn flexibel en in grote mate zelf te bepalen. Werken op zaterdag is een vereiste. Zondag werken is de uitzondering maar kan omwille van een beurs of event wel nodig zijn.

Interesse?

Mail je CV en sollicitatiebrief naar [info@intuedrive.com](mailto:info@intuedrive.com)



**Loonvoorwaarden zijn bespreekbaar afhankelijk van ervaring en profiel. Je geeft bij sollicitatie best al je loonsverwachting mee.**

**Je komt in dienst via een vast contract van onbepaalde duur.**

## Werken bij IntuEdrive

IntuEdrive is een jonge en dynamische start-up in de unieke context van een hardware consumentenproduct. Deze context vereist een hoge mate van professionalisme en verantwoordelijkheidsbesef maar betekent ook een heel tastbare job die veel voldoening geeft. Ellio heeft ondertussen een sterke reputatie opgebouwd en een zeer trouwe community van enthousiaste en betrokken klanten. Als verkoper sta je in voor het vergroten van deze community. De persoonlijke connectie tussen Ellio en haar klanten staat daarbij centraal.

Van elke werknemer wordt een hoge zelfstandigheid verwacht die ook resulteert in een grote vrijheid om de eigen agenda te bepalen. Het oprichtersduo is heel betrokken bij het team en zeer open in de communicatie.

Start je vandaag bij IntuEdrive, dan kan je je uitleven in een breed takenpakket dat continu in evolutie is terwijl je het bedrijf mede door jouw werk ziet groeien. Je krijgt de kans om te leren en te experimenteren in samenwerking met experts zowel in als buiten het bedrijf. Sterke profielen krijgen de kans om zichzelf continu uit te dagen en extra verantwoordelijkheden op te nemen naarmate het bedrijf groeit.

Wie internationale ambities heeft zal opportuniteiten vinden in het Europese groeitraject van Ellio.