



Technical-Sales Engineer (m/v)

Stockagesystemen en rekken

Referentie EC850

ONDERNEMING

Het bedrijf, gevestigd in het hart van Waals-Brabant, is een Belgische KMO op menselijke maat, gespecialiseerd in het ontwerp, de productie, de verkoop en de installatie van industriële opslagsystemen en rekken (palletstellingen). Het is ook internationaal actief en vertrouwt op een netwerk van professionele distributeurs.

Bij het ontwerp van de producten wordt rekening gehouden met de kwaliteit en het implementatiegemak van deze producten die bekend staan en erkend worden vanwege hun robuustheid en lange levensduur. Het bedrijf onderscheidt zich ook door zijn vermogen om op korte termijn apparatuur op maat te ontwerpen en te produceren, evenals kleine series.

Om zijn teams te versterken, is het bedrijf op zoek naar een Technical-Sales Engineer die de behoeften van de klant moet kunnen analyseren en begrijpen om hen een meerwaarde te kunnen bieden. Sommige klanten zijn gevestigd in landen die grenzen aan België.

FUNCTIE

Doel van de functie:

Door de integratie van een bestaand team bestaande uit andere technische verkoopvertegenwoordigers, ontwerpers en ingenieurs, wordt de aangenomen kandidaat commercieel verantwoordelijk voor de aan hem gegunde contracten. Hij zorgt ervoor dat hij bestaande klanten bezoekt (accountmanagement), en bouwt zijn klantenportfolio uit door middel van actieve prospectie. De bestaande klantenkring bestaat uit grote accounts die langdurige monitoring vereisen, maar ook middelgrote bedrijven, of zelfs KMO's/ZKO's met soms slechts een eenmalige behoefte.

De Technical-Sales Engineer werkt nauw samen met zijn management en zorgt ervoor dat de doelstellingen die hem worden gesteld, worden nageleefd. Hij zal ook nauw contact onderhouden met de techniek en de werkplaats om ervoor te zorgen dat de klant de producten en diensten krijgt die hij mag verwachten.

De Technical-Sales Engineer moet ook:

- Analyseer de behoeften van klanten en prospecten
- Zorg ervoor dat u over alle noodzakelijke elementen beschikt om het project uit te kunnen voeren
- Oplossingen voorstellen aan klanten (in samenwerking met engineering)
- Totaalplannen maken (in samenwerking met engineering)
- Offertes schrijven in samenwerking met het management

PROFIEL

Kwalificaties

- Industrieel Ingenieur of gelijkwaardig door ervaring (metaalconstructie, elektromechanisch, mechanisch, enz.)
- Meer dan het diploma zijn het de ervaring, vaardigheden, persoonlijkheid en motivatie die het verschil zullen maken.

Ervaring & kennis

- Succesvolle ervaring met B2B-verkoop van technische producten is vereist.
- Ervaring in een industriële omgeving is gewenst.
- Een goede kennismaking met industriële opslagomgevingen is gewenst.
- Goede kennis van technisch tekenen (Autocad, Sketchup of gelijkwaardig)
- Goede algemene technische kennis (mechanica, lassen, plaatwerk, etc.)
- Het kunnen uitvoeren van berekeningen (weerstand van materialen) is een pré.
- Beheersing van het Office-pakket

Vaardigheden

- Commercieel gevoel en gevoel voor service (advies verkoop)
- In staat om nieuwe deuren te openen (prospectie)
- Zorgvuldig, nauwkeurig en methodisch
- Analytische geest
- Goed 3D-zicht
- Vermogen om een structuur voor te stellen, te berekenen en te tekenen
- Zelfstandig kunnen werken
- Uitstekende presentatie
- Zeer goede communicatie (mondeling en schriftelijk)
- Nieuwsgierigheid en het vermogen om "out of the box" te denken

- Goede organisatie, planning
- Teamwerk terwijl je zelfstandig kunt werken
- In staat initiatieven te nemen
- Verantwoordelijkheidsgevoel
- Openhartigheid, eerlijkheid, stabiliteit, loyaliteit en respect
- Proactief, gemotiveerd & dynamisch
- Trots op goed werk
- Open voor korte buitenlandse reizen

Talen

- Frans beheersen
- Goede kennis van het Engels en Nederlands
- Kennis van een andere taal (Duits, Luxemburgs, etc.) is een voordeel.

OFFERTE

Het bedrijf biedt een stabiele, motiverende en dankbare tewerkstelling binnen een dynamisch bedrijf op mensenmaat.

Een vast contract met een salarispakket in lijn met ervaring en vaardigheden. Een auto is onderdeel van het pakket.

Er is een trainingsperiode gepland om vertrouwd te raken met de specifieke kenmerken van het bedrijf en om over de middelen te beschikken die nodig zijn voor de functie.

SOLICITEREN

Herkent u zich in dit profiel? Stuur dan uw C.V. naar adva consult: eric.croisy@adva-consult.com

Graag de referentie EC850 vermelden. Uw kandidatuur zal vertrouwelijk behandeld worden.

Er wordt geen follow-up gegeven aan uw aanvraag als uw profiel niet voldoet aan de vereiste vaardigheden.

Over adva consult

Meer info over adva consult? Bezoek www.adva-consult.com.

Kantoren adva consult : Chaussée de Mons, 5a bte B1 – B1400 Nivelles
+32 (0) 67 33 37 93 – info@adva-consult.com