

Wereldleider in pompen en industriële afsluiters
zoekt via adva consult :

« **Service Sales Engineer** » (m/v)

afdeling Services – Referentie adva EC846

ONDERNEMING

Met een breed scala aan pompen en afsluiters is dit wereldleider gespecialiseerd in totaaloplossingen voor de meeste industriële toepassingen.

Het bedrijf is wereldwijd aanwezig. Het werkt in België zoals een familiebedrijf en profiteert van de stabiliteit van een grote groep maar ook van de flexibiliteit van een KMO. Het heeft een verkoopkantoor en twee werkplaatsen, één in Vlaanderen en één in Wallonië.

Om het team te versterken, zijn we op zoek naar een Service Sales Engineer voor de afdeling Services.

FUNCTIE

De verantwoordelijkheden van de Inside Sales Engineer zijn divers. Hij zorgt voor:

- Als verkoopmedewerker bij afdeling Service ben je verantwoordelijk voor het actief ontwikkelen van het klantenbestand in Wallonië en het vergroten van het marktaandeel in de sector voor industriële pompdiensten.
- Je bent een essentieel onderdeel van het verkoopteam, implementeert doelgerichte strategieën om nieuwe klanten aan te trekken en onderhoudt sterke relaties met bestaande klanten.
- Je werkt nauw samen met de Service Manager, het klantenserviceteam en speelt een actieve rol in de groei van afdeling Service.
- Met de steun van collega's, de verwerking en follow-up coördineren van bestellingen in de fabrieken.

PROFIEL

- Elektromechanische opleiding: je hebt een bachelor- of masterdiploma elektromechanica of je hebt in de loop der jaren gelijkwaardige ervaring opgedaan.
- Talenkennis: je beheerst perfect Frans en je spreekt vloeiend Engels. En als je Duits of Nederlands spreekt, is dat een plus.
- Computervaardigheden: je kunt goed overweg met Windows tools, met name Word, Excel en Outlook.
- Scherpe commerciële geest: jouw doel is om nieuwe commerciële mogelijkheden na te streven op het gebied van industriële pompdiensten, met een focus op het uitbreiden van ons klantenbestand.
- Klantrelaties: Je bent bedreven in het opbouwen en onderhouden van vertrouwensrelaties met bestaande en potentiële klanten. Je begrijpt hun behoeften en stelt oplossingen op maat voor.
- Volledige verkoopcyclus: Je bent gepassioneerd over het beheren van de volledige verkoopcyclus, van de eerste prospectie tot het sluiten van deals. Onderhandelingen en voorstellen maken deel uit van je commerciële DNA.
- Samenwerkingsgeest: Je blinkt uit in teamwork en werkt nauw samen met onze interne teams om de klanttevredenheid en de efficiënte levering van onze producten en diensten te garanderen.
- Flexibel en dynamisch: Je bent een hands-on professional die voortdurend in beweging is. Je bezoekt klanten, woont beurzen bij en ontwikkelt netwerken in de sector.
- Administratieve follow-up: Je zorgt voor een minimale administratieve follow-up door de relevante informatie vast te leggen in het sales management systeem.

OFFERTE

- Een dynamische functie met verantwoordelijkheden
- Een aangename werkomgeving waar teamspirit en de mensen centraal staan
- Een aantrekkelijk salaris op basis van profiel en ervaring, inclusief een reeks extralegale voordelen zoals een bedrijfswagen met tankkaart, smartphone, groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, maaltijdcheques, ADV, enz.

SOLICITEREN

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

Graag de referentie EC846 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