

Product Manager Identification (m/v)

Functiegroep:

Sales

Branche:

Electronica & Electrotechniek

Locatie:

Antwerpen

Opleiding:

Master of Science IWT (ing)

Vacature ID:

#1442

Onze klant importeert en distribueert elektronische en elektromechanische producten binnen de Benelux. Met 75 medewerkers en vestigingen in Breda en Antwerpen bieden zij bouwstenen voor de OEM industriële electronica markt en de professionele LED markt.

Het bedrijf maakt deel uit van een sterke, financiële, onafhankelijke groeiende groep van bedrijven met vestigingen in Nederland, België, Frankrijk en Taiwan. Met 170 werknemers wordt een omzet van meer dan 65 miljoen € gerealiseerd binnen de industriële en professionele markt.

Vandaag zijn zij op zoek naar iemand die het Product Management kan combineren met een functie als Account Manager voor een aantal specifiek toegekende producten, zijnde het gamma 'Identification'.

De functie / La fonction / The vacancy

Je verantwoordelijkheid als Product Manager Identification is de verdere uitbouw van de 'identification' markt in de Benelux (EV charging, info kiosken, parkeerautomaten, vending machines,...);

Je productpakket bestaat uit OEM printers, kaartlezers en RFID identificatie

Je ondersteunt de account managers van de business unit "Electronics" zowel op technisch als commercieel vlak met als doel de slaagkansen van opportuniteiten te verhogen.

Je participeert aan sales en technische meetings, georganiseerd door de fabrikanten of intern, en je volgt de evolutie van opportuniteiten en budgetten op.

Je bent verantwoordelijk voor de relatie met bestaande fabrikanten uit het gamma card readers en printers en beheert mede de productportfolio.

Je acquireert nieuwe fabrikanten en technologieën om het producten gamma te vervolledigen in functie van nieuwe marktontwikkelingen.

Je regionale verkoopverantwoordelijkheid is de verdere uitbouw van de markt in Vlaanderen.

Je bent in staat om met de klant mee te denken, een passende oplossing voor te stellen en deze om te zetten in daadwerkelijke verkoopresultaten. Offerte- en orderafhandeling wordt gedaan door een slagvaardige commerciële en logistieke binnendienst, maar je moet bereid zijn om zelf ook af en toe bij te springen.

Je bezoekt hiervoor product design verantwoordelijken, R&D engineers, project managers, technische inkopers en management op regelmatige basis. Deze taak neemt 70% van je tijd in beslag.

Je bent verantwoordelijk voor het verkoopbudget en rapporteert hiervoor aan de Sales Manager België.

Het profiel / Profil souhaité / Profile

Je beschikt over een technische opleiding, bachelor of master in elektro-mechanica of elektrotechniek.

Je hebt een gedegen Business-To-Business verkoopervaring binnen de OEM- / professionele markt zowel richting klanten als richting fabrikanten.

Je bent vertrouwd met (enkele van) de producten waarvan sprake

Je hebt commercieel talent en je wenst deze verder te ontwikkelen.

Je bent géén 9 to 5 mentaliteit en je werkt graag in team.

Je bent in staat om een markt structureel te ontwikkelen.

Je beheerst de Engelse en Franse taal in woord en geschrift.

Het aanbod / Notre offre / What we offer

Een stabiele onderneming visie.

Goede en professionele werksfeer.

Persoonlijke opleidingen en toekomstperspectief.

Een uitgebreid pakket primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden (o.a. lease-auto, laptop, smartphone, verzekeringen, maaltijdcheques,...)

To apply: please send your CV file mentioning reference 1442 at
info@phd-jobs.net Tel.: +44 20 8144 2822

Contact person: Vitaly Pryadka

Web: <http://www.phd-jobs.net>