

Belparts is gespecialiseerd in de ontwikkeling, de productie en de marketing van componenten voor de automatische regeling van HVAC systemen in gebouwen. Met haar Dynamic Flow Networking concept, introduceert Belparts een nieuwe methode voor de comfortregeling & het energiebeheer in gebouwen. Belparts' continue productinnovatie wordt gedreven door concrete noden in de markt en vertrekt vanuit een permanente zoektocht naar een hoger comfort voor de gebruiker in combinatie met een lager energieverbruik en lagere life-time kosten.



Ter versterking van het team kijken we momenteel uit naar een: Pour compléter leur équipe en

Technical Sales Engineer

(Rotselaar - full time - m/f)

Doel van de functie:

Je wordt verantwoordelijk voor de realisatie van de commerciële doelstellingen binnen je toegewezen regio - zijnde België - en klantenportefeuille

Je bent verantwoordelijk voor het creëren / verbeteren van de naambekendheid en de acceptatie van de eigen concepten, producten en oplossingen

Je bent verantwoordelijk voor het beheer van de bestaande klantenportefeuille en het uitbouwen van het relatienetwerk

Je bent verantwoordelijk voor het prospecteren en het aantrekken van nieuwe klanten **Kerntaken en -verantwoordelijkheden**

Je realiseert de overeengekomen commerciële doelstellingen en je maximaliseert je marktaanwezigheid door het bezoeken van klanten en prospects.

Haar home markets België, Nederland, Luxemburg en Frankrijk bedient Belparts sinds de oprichting in 1987 middels haar eigen verkooporganisatie. Daarbuiten is Belparts gestart met de uitbouw van een netwerk van internationale partners.

Je beheert de je toegewezen klantenportefeuille in België, analyseert prijsaanvragen, volgt lopende offertes op en biedt technisch-commerciële support aan klanten.

Je prospecteert en verwerft nieuwe klanten door o.a. zeer actief de aanbestedings- en projectenmarkt op te volgen en er voor te zorgen dat de Belparts oplossingen worden opgenomen in de lastenboeken.

Je werkt mee aan gerichte communicatie- en marketingacties en je neemt deel aan technische meetings / lezingen of events voor klanten.

Je overlegt wekelijks met de Business Unit Manager inzake afgelegde bezoeken, gerealiseerde omzet, promotionele acties, lopende contacten, ...

Je neemt actief deel aan de interne salesmeeting en doet verbeteringsvoorstellen i.v.m. de interne werking en coördinatie tussen de verschillende diensten.

Je verwerft een grondige productkennis om je klanten de meest optimale oplossingen te kunnen voorstellen.

Profiel

Je bent een MSc of BSc Elektromechanica

Je hebt minimaal een vijftal jaar technisch-commerciële ervaring en dit in een project gedreven werkomgeving

Je hebt al kennis van het Belparts productengamma en hun toepassingen of je bent in staat dat op zeer korte termijn te verwerven

Je hebt kennis van de gangbare MS Office tools; SAP Business One is een pluspunt

Je bent integer, klant- en resultaatgericht

Betrokkenheid en samenwerking zijn voor jou geen loze begrippen

Je hebt impact en kunt overtuigen

Je bent vlot Nederlands- en Franstalig

Interested ?

You can recognize yourself for at least 80% in this vacancy?

Then we are awaiting your CV, mentioning vacancy no. "1069" at:

info@phd-jobs.net Contact: Vitaly Pryadka

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