

Technisch Commercieel Adviseur

Regio Antwerpen/Vlaams-Brabant

Omschrijving

Onze partner: dat betekent al **90 jaar** een passie voor water. _

Onze partner werd in 1928 opgericht in Frankrijk. Vandaag is het nog steeds 100% een familiebedrijf en uitgegroeid tot de Europese leider in kranen en sanitaire voorzieningen voor publieke ruimten. Het bedrijf richt zich tot deze markt met een specifiek aanbod, bestaande uit 5 assortimenten: **kranen voor publieke ruimten, kranen voor ziekenhuizen, toegankelijkheid en hygiëne accessoires, sanitaire toestellen in RVS en andere specifieke kranen.**

Meer dan 2.000 referenties worden vanuit de fabriek in Frankrijk naar meer dan 90 landen uitgevoerd. De groep telt 9 filialen wereldwijd: Benelux, Duitsland, Oostenrijk, Verenigd Koninkrijk, Portugal, Polen, Spanje, Verenigde Arabische Emiraten (Dubai) en China (Hong Kong). Ze zijn gesitueerd in Brussel en **verantwoordelijk voor de verkoop- en serviceactiviteiten binnen de Belgische, Luxemburgse en Nederlandse sanitaire markt.** Je komt terecht in een hecht salesteam binnen een groeiend bedrijf dat gekend staat om zijn kwalitatief hoogwaardige producten.

Activiteit gebied: Je werkt samen met 4 collega's in België, en bent verantwoordelijk voor jouw regio: Antwerpen en Vlaams-Brabant

Verantwoordelijkheden

Doel van de functie:

Het bewerken van de Belgische sanitaire markt met als doel het opsporen en bezoeken van bestaande en niet bestaande klanten met het oog op de promotie en verkoop van de toegewezen producten en als dusdanig het verder uitbouwen van een verkoopnetwerk via sanitaire groothandel.

Resultaatgebieden van de functie:

- Het promoten en verkopen van de toegewezen producten aan de Belgische sanitaire groothandel, welke zal instaan voor de uiteindelijke verdeling van de producten.
- Het promoten en daarmee trachten de toegewezen producten in de showroom te laten opnemen bij de sanitaire detaillist of het installatiebedrijf met showroom.
- Het promoten van de toegewezen producten bij architecten en studiebureaus.
- Het uitvoeren van technische service.
- Het rapporteren aan verkoopdirectie teneinde deze op de hoogte te houden van de vorderingen en gebeurtenissen bij contractuele bestaande relaties of prospecten.
- Het dagelijks rapporteren van klanten/prospecten.
- Het deelnemen aan seminars, conferenties of vormingscursussen om de werkgever te vertegenwoordigen op beurzen, tentoonstellingen en andere handelsmanifestaties waaraan werkgever deelneemt, inbegrepen zijn buitenlandse activiteiten.
- Het voeren van een adequate administratie betreffende alle werkactiviteiten gedurende 1 dag per week.

Profiel

- Technische opleiding, c.q. technische affiniteit Verkoopopleiding of verkooptrainingen.
- Marktkennis op het gebied van de sanitaire branche (projecten, bouwactiviteiten) is een plus
- Nederlandstalig, kennis Engels en Frans zijn een pluspunt
- Kennis van MS Office, met name outlook Kennis van een CRM-softwarepakket is een plus.
- Bereidheid tot regelmatig internationaal reizen, waarvan enkele keren per jaar naar Frankrijk.

Aanbod

- Stabiliteit: Europees leider in kraanwerk en sanitair toebehoren voor utiliteitsbouw.
- Passie voor het individu: Persoonlijke ontwikkeling met uitgebreid inwerkprogramma.
- Marktconform salaris, bedrijfswagen, laptop en telefoon.
- Passie voor de klant: Innovatie, kwaliteit en klanttevredenheid.
- Continue technische en commerciële opleiding, c.q. bijscholing met betrekking tot de producten.

Solliciteer nu

info@pa-recruitment.be 0470/85.50.88

www.pa-recruitment.be

