
Technical Accountmanager

Vlaanderen/Brussel

Brabant/Hainaut

Functiegroep	Sales, Administratie
Regio	Vlaams-Brabant
Sector	Heffen en hijsen
Opleidingsniveau	Master of Bachelor
Werkervaring	Ervaring
Type contract	Vast of Interim
Werkregime	Voltijds of deeltijds (4/5)

Technical Accountmanager ***regio Vlaanderen/Brussel***

Functieomschrijving

Vooraf

- Je luistert naar de (technische) vragen van onze klanten en biedt hen goede oplossingen aan.
- Je beheert ons klantenbestand, bouwt duurzame relaties op.
- Je zoekt nieuwe klanten en opportuniteiten.
- Je begeleidt de klant in zijn aankoop, en volgt het hele verkoopproces op.
- Je onderhoudt relaties met onze leveranciers.
- Je maakt offertes op, boekt bestellingen in, ...

Dit doe je door

- Interne aanwezigheid in het bedrijf.
- Klantenbezoeken.
(Interne-externe verhouding eerste maanden 90-10%, nadien 60-40%)

Profiel

Je genoot een bachelor- of masteropleiding.

Je bent een technisch en oplossingsgericht persoon; het is een pluspunt als jouw diploma daarbij aansluit.

Je bent klant- en resultaatgericht, nauwgezet, proactief, communicatief en commercieel ingesteld.

Je bent empathisch, hebt een open geest en de glimlach op je gezicht.

Je begrijpt de realiteit van KMO's, zowel wat betreft productieprocessen als verkoop. Zo kan je het vertrouwen van de klanten winnen en sterke en stabiele zakenrelaties ontwikkelen.

Je kan vlot samenwerken in teamverband, met bedienden en arbeiders.

Je beschikt over een rijbewijs B.

Je hebt een perfecte kennis van de Nederlandse taal, en beheert het Frans goed (of omgekeerd).

Contract

- Vaste job
- Voltijds of deeltijds (4/5)
- Onmiddellijke aanwerving
- Contract van onbepaalde duur of interim contract

Plaats tewerkstelling

- Sint-Pieters-Leeuw, nabij Ikea Anderlecht, bereikbaar met openbaar vervoer.

Aanbod

Je werkt in een gezonde, vlot bereikbare KMO te Sint-Pieters-Leeuw, met ongedwongen werksfeer, waar ondernemerschap gewaardeerd wordt.

Je wordt ondersteund door de collega's en door het management.

Je werkt binnen een klein dynamisch team.

- Marktconforme vergoeding aangevuld met maaltijdcheques, laptop en smartphone.
- Firmawagen binnen termijn.
- Zelfstandigheid, zelfontplooiing, afwisseling in een leuk team, al zeggen we het zelf ;)

Nog wat extra informatie over ons?

Reeds meer dan 50 jaar verkopen en vervaardigen wij heftoebehoren, en zijn wij één van de leaders geworden in de hijssector.

Ondervinding en knowhow, kwaliteit en veiligheid, hebben Industrial Lifting groot gemaakt als een specialist in hef- en hijstoebehoren.

Industrial Lifting is exclusieve distributeur van enkele topmerken.

Wij wensen bedrijven te helpen de beste keuze te maken en doen dit graag met onze open probleemoplossende communicatie. Onze collega die de klant bijstaat vanaf zijn aanvraag blijft verder steeds bereikbaar, tot in de dienst na verkoop.

Interesse?

Bel ons of mail ons!

T 02/378.06.50 – marc@ilsa.be

Contact: Marc Hibert

Groupe de fonctions	Vente, Administration
Région	Brabant-Flamand
Secteur	Levage
Niveau d'étude	Master ou Bachelor
Niveau d'expérience	Expérimenté
Type de contrat	CDI ou intérimaire
Régime de travail	Temps plein ou partiel (4/5)

Technical Accountmanager ***région Brabant/Hainaut***

Description de la fonction

Principalement

- Vous écoutez les questions (techniques) de nos clients et leur proposez des solutions adaptées.
- Vous gérez et développez notre portefeuille clients et établissez des relations durables.
- Vous accompagnez le client dans sa commande et assurez le suivi opérationnel des commandes en coordination avec vos collègues commerciaux internes.
- Vous entretenez des relations avec nos fournisseurs.
- Vous faites des offres, enregistrez des commandes, ...

Par

- Présence interne dans l'entreprise.
 - Visites des clients.
- (Rapport interne-externe les premiers mois 90-10%, ensuite 60-40%)

Profil

Vous êtes titulaire d'un diplôme de bachelor ou de master.

Vous êtes une personne orienté technique et solution ; c'est un plus si votre diplôme va dans ce sens.

Vous êtes orienté vers le client et les résultats, consciencieux, proactif, communicatif et commercial.

Vous êtes empathique, souriant et avez l'esprit ouvert.

Vous comprenez les réalités des PME, tant au niveau des process de production qu'au niveau commercial. Cela vous permettra de gagner la confiance des clients et de développer des relations commerciales fortes et stables.

Vous pouvez facilement travailler en équipe, avec des employés et des ouvriers.

Vous avez un permis de conduire B.

Vous avez une parfaite connaissance de la langue française et une bonne maîtrise du néerlandais (ou vice versa).

Contrat

- Emploi stable
- Temps plein ou partiel (4/5)
- Entrée en fonction immédiate
- Contrat à durée indéterminée ou intérimaire

Lieu de travail

- Leeuw-Saint-Pierre, à proximité de l'Ikea d'Anderlecht, accessible en transports en commun.

Offre

Vous travaillez dans une PME saine et facilement accessible à Leeuw-Saint-Pierre, avec une atmosphère de travail détendue, où l'esprit d'entreprise est apprécié.

Vous serez soutenu par vos collègues et par la direction.

Vous travaillez de façon indépendante, au sein d'une équipe dynamique.

- Rémunération conforme au marché, complétée d'avantages extralégaux tels qu'un ordinateur portable et un smartphone.
- Véhicule de société à terme.
- Indépendance, épanouissement personnel au sein d'une chouette équipe (en toute objectivité ;)).

Quelques mots sur nous

Depuis plus de 50 ans, nous vendons et fabriquons des accessoires de levage et sommes au fil des ans devenus l'un des leaders sur le marché.

Fort de son expérience et de son savoir-faire, Industrial Lifting a acquis une solide réputation de spécialiste en matériel de levage, plaçant la qualité et la sécurité au rang de ses priorités.

Industrial Lifting est en outre distributeur exclusif de plusieurs marques de premier plan.

Notre objectif est d'aider les entreprises à faire le meilleur choix, sur la base d'une communication orientée vers la recherche de solutions. Le client bénéficie d'une personne de contact qui l'assiste tout au long du processus d'achat, et au-delà.

Intéressé(e) ?

Contactez-nous par e-mail ou par téléphone !

T 02/378.06.50 – marc@ilsa.be

Contact : Marc Hibert