



BULK .ID is agent voor een aantal gerenommeerde Duitse constructeurs (zie www.bulkid.be) die machines leveren voor de recyclage en bulk handling industrie. BULK .ID biedt technische oplossingen voor klanten in de Benelux en Noord-Frankrijk. BULK .ID maakt deel uit van de bedrijvengroep rond KELLER Lufttechnik Benelux en HAFIBO (Waregem). Voor de uitbreiding van het verkoopteam zoeken we een sales engineer.

Sales engineer dry handling & separation equipment

Je functie:

- Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van machines in België. Je verzorgt het volledige verkoopproces van projectopname tot contractbespreking. Daarbij bied je technische oplossingen aan nieuwe of bestaande klanten. Je geeft hen technische ondersteuning.
- Je bent de link tussen de Duitse constructeur en de eindklant. Bij de opmaak en afhandeling van een project blijf je in overleg met de Duitse constructeur.
- Door je inzicht in hun productieproces speel je in op de wensen van de klant; je brengt hen op de hoogte van de mogelijkheden van BULK .ID en overtuigt hen van de kostenbesparing die ze kunnen realiseren via de machines.
- Je volgt de nieuwste ontwikkelingen binnen het vakgebied en binnen de sector.
- Je neemt deel aan beurzen.
- Je handelt de administratie correct af; daarbij word je ondersteund door een administratief bediende.
- 2/3 van je tijd ben je op klantenbezoek; je bent bereid kort te overnachten in het buitenland (Duitsland/Frankrijk).

Je profiel:

- Je volgde een hogere opleiding mechanica of elektromechanica (industriële ingenieur of gelijkgesteld door ervaring).
- Je beschikt over ervaring in een technische omgeving (productie-omgeving, recyclagesector,...).
- Je bent technisch-commercieel ingesteld.
- Onderhandelingen voer je in het Nederlands, Frans of Engels. Duits is een sterke troef in functie van een optimale relatie met de Duitse constructeurs.
- Resultaat- en servicegerichtheid gaan bij jou hand in hand.
- Je voelt je thuis in een KMO.

Aanbod:

- Je maakt deel uit van een groeiende en financieel gezonde bedrijvengroep met een uitstekende reputatie.
- Een uitdagende en veelzijdige verkoopfunctie met de nodige ondersteuning en knowhow. Een interessante bestaande klantenportefeuille.
- Een familiale bedrijfscultuur met uitdrukkelijke aandacht voor de ontwikkeling van je competenties en verantwoordelijkheden.
- Je kan rekenen op een motiverend salarispakket.

Geïnteresseerd?

Stuur je cv naar Wouter Beel, CERM-HR, solliciteren@cerm-hr.be. Voor meer informatie bel: 09/222 13 21. We behandelen je kandidatuur snel en discreet.