

WEISS TECHNIK BELGIUM, dochter van een internationaal Duits bedrijf, is een KMO gespecialiseerd in ontwerp, verkoop, inbedrijfstelling en service van klimaattestapparatuur, labo- en industriële ovens en infrarood verwarmingsinstallaties voor de industrie.

Voor onze vestiging te Liedekerke zoeken wij een extra dynamisch sales engineer .. Je werkt intensief samen met de leidinggevenden en collega's binnendienst van sales en service.

“Een gedreven SALES ENGINEER voor verkoop klimaatkasten en ovens (m/v):

Wij vragen:

- Zich inleven in diverse processen bij de klant en de bekwaamheid om klanten de beste technische oplossingen voor te stellen. (Klimaattesten/ labo en industriële ovens)
- Na een introductieperiode bestaande en nieuwe klanten bezoeken.
- Klanten adviseren en opmaken van offertes.
- Zeer goede kennis Office365.
- Opleiding bachelor elektro-mechanica/ automatisering/ bachelor sales/meet-regeltechniek.
- Kennis koeltechniek is een pluspunt.
- Kennis van de industriële markt en voldoende sales ervaring om een volwaardig gesprekspartner te worden op het gebied van temperatuur en klimaat.
- Een teamspeler in een KMO-omgeving.
- Een commerciële ervaring in een buitendienstfunctie is een must.
- Onze klanten bevinden zich in enkel België en Luxemburg, wat betekent dat u even vlot spreekt in het Nederlands, het Frans. Goede kennis Engels of Duits is een pluspunt (moederbedrijf).
- Offertes opvolgen en verkopen afsluiten.

Wij bieden :

- Prima salaris, winstdeelnamen, maaltijdscheques, groepsverzekering.
- Bedrijfsvoertuig, laptop en smartphone.
- Aangename werksfeer in een open bedrijfsklimaat.
- Veel afwisseling in het uitvoeren van de functie.
- Mogelijkheid tot bijscholing in Duitsland in Weiss Academie -online.
- Team Player, Backoffice ter ondersteuning.

Uw sollicitatie en CV kan u opsturen naar de zaakvoeder Dirk Van Heck.

Tel. 053-64 10 60 - Fax: 053-68 10 20
E-mail: dirk.van-heck@weisstechnik.com