

EXTERNAL SALES ENGINEER

overzicht

Doelgroep

Beroep

Vestiging

Start een geweldige en uitdagende carrière bij TROX.

Bij TROX bouwen we namelijk geen luchtkastelen.

We verkopen wél lucht. Daar zijn we namelijk de beste in. Al meer dan 70 jaar

Doen:

Het takenpakket van de **External Sales Engineer** wordt bepaald in nauw overleg met de Sales Director aan wie hij/zij rapporteert en omvat onder andere volgende verantwoordelijkheden:

- > Het beheren van een klantenportefeuille in Vlaanderen voor het totale TROX productengamma
- > Projectopvolging verzekeren binnen de eigen klantenportefeuille
- > Opportuniteiten identificeren door proactief installateurs en studie burelen te contacteren en te bezoeken
- > Selecties maken voor A en B klanten en opvolging hiervan verzekeren
- > Prijsnegotiaties voeren met installateurs
- > Projectopvolging in CRM systeem
- > Evoluties, tendensen binnen de Belgische markt communiceren naar de directie

Interne & Externe contacten:

Interne contacten	Externe contacten
Sales Support Engineers	Studiebureaus
Sales Engineers	Installateurs HVAC
Business Development Team	
Productie units	
Logistics Team	

Kunnen:

- > Je hebt minstens een Bachelordiploma op zak in een technische of wetenschappelijke richting. Je hebt bij voorkeur ervaring in de HVAC-sector (Verwarming - Ventilatie - Klimatechniek).
- > Je bent Nederlandstalig en je kan je vlot uitdrukken in het Frans. Kennis Engels en/of Duits betekenen een mooie troef.
- > Je bent commercieel ingesteld en je houdt enorm van klantencontacten
- > Je bent dynamisch en positief ingesteld
- > Je houdt ervan om initiatief te nemen
- > Je legt je focus op het aanbieden van oplossingen
- > Je bent een teamplayer, betrokkenheid met het team is belangrijk

Krijgen:

We bieden een interessante en uitdagende job aan, een **hoge mate van autonomie** en dit in een dynamisch bedrijf. Onze collega's beamen dat het hier fijn werken is. Iedereen kent elkaar.

Naast een competitief salaris bieden wij een **aantrekkelijk pakket aan voordelen** zoals een firmawagen, maaltijdcheques, eco-cheques, een DKV-hospitalisatieverzekering en een groepsverzekering. Verder krijg je een GSM, een GSM abonnement en een laptop ter beschikking.

We bieden eveneens de mogelijkheid om een **Flex Income Plan** af te sluiten waardoor je onder meer een leasefiets of tussenkomst voor privé pensioensparen en DKV voor je familie kan bekomen.

We bieden de mogelijkheid om deels **home office** te doen na de opleidingsperiode.

En wie zegt nee tegen **32 dagen verlof**?

Het betreft een job met een contract van **onbepaalde duur op voltijdse basis**.

Interesse? Aarzel niet om je CV te sturen naar Stefanie Standaert: stefanie.standaert@troxgroup.com