

Onze klant is gevestigd in de regio Verviers en is gespecialiseerd in het ontwerpen van isolatieoplossingen voor de **commerciële** en **residentiële** sector.

Met een sterke focus op klantenservice ondersteunt het bedrijf zijn klanten tijdens de ontwikkeling van hun projecten en biedt het oplossingen op maat die voldoen aan hun behoeften.

Hun producten onderscheiden zich door hun **verminderde koolstofimpact**, wat een belangrijke bijdrage levert aan de **milieuduurzaamheid** van projecten.

Om de groei van onze klant te waarborgen, zijn we op zoek naar een **Technical Sales Representative (M/V)**.

Technical Sales Representative - Vlaanderen & Nederland (M/V)

VERANTWOORDELIJKHEDEN

Als Technisch Verkoopmedewerker ben je verantwoordelijk voor het **promoten** en **verkopen** van isolatieoplossingen door **technische expertise** te bieden en klanten te adviseren over de juiste producten voor hun projecten.

Je belangrijkste verantwoordelijkheden zijn als volgt:

- **Ontwikkelen van de verkoop** van isolatieoplossingen in de Nederlandstalige sector aan klanten: distributeurs, installateurs, studie bureaus, enz.
- Het bestaande netwerk **onderhouden** en **uitbreiden** en potentiële nieuwe klanten identificeren.
- Technisch en commercieel advies geven aan **B2B-klanten**.
- Analyseren van **markttrends** en de **concurrentie**.
- Zorgen voor effectieve **communicatie** tussen de technische en verkoopteams.
- Opvolgen van klantprojecten gedurende de hele **verkoopcyclus**.

PROFIEL

- Je hebt ervaring in de **bouwsector** en/of de distributie van **bouwmaterialen**.
- Idealiter heb je een eerste verkoopervaring en een gevestigd professioneel netwerk in de bouwsector, wat de toegang tot nieuwe klanten en partnerschappen vergemakkelijkt.
- Je hebt een perfecte beheersing van het **Nederlands** en kennis van het **Frans** en het **Engels** is een troef voor de communicatie met verschillende klanten.
- Je wordt erkend als een "**Sales Hunter**", gericht op verkoop en **klanttevredenheid**.
- Je bent **autonoom** en in staat om je benaderingen van potentiële prospects doeltreffend te structureren, waarbij je blijk geeft van sterke organisatorische en planningsvaardigheden.
- Je bent **geografisch mobiel** en bereid om je klantenbestand in **Vlaanderen** en/of **Nederland** uit te breiden.

AANBOD

- De kans om commerciële activiteiten te ontwikkelen op een gebied met een sterk **groeipotentieel**, zodat je een **sleutelrol** kunt spelen in de groei van het bedrijf.
- Aantrekkelijke carrièrevooruitzichten binnen een **snelgroeiend** bedrijf.
- Een salaris in overeenstemming met uw expertise en vaardigheden. **Freelance** profielen zijn ook welkom.

GEÏNTERESSERD ?

Stuur je CV en motivatiebrief naar recruitment@pahrtners.be.

Je sollicitatie wordt strikt vertrouwelijk behandeld.