

Heb jij interesse in techniek en ben je op zoek naar een gevarieerde functie?

HANSA-FLEX is als 'Partner for Hydraulics' een wereldwijde totaalleverancier met 62 jaar expertise in de hydraulica en biedt een zeer uitgebreid gamma aan hydraulische producten en diensten.

Onze dochteronderneming LIS Hydraulics is als 'Bosch Rexroth Service Partner' een gewaardeerde speler op de markt en is meer dan 30 jaar gespecialiseerd in het bouwen en het onderhouden van hydraulische systemen, installaties en componenten.

Als snelgroeiend bedrijf in hydraulische systemen en oplossingen zijn we voor de **regio Limburg & Antwerpen** op zoek naar een:

Sales Engineer (m/v/x) - Limburg & Antwerpen

Wat bieden wij?

- Een gevarieerde en uitdagende commerciële en relatiegerichte job met veel eigen inbreng en ruimte voor initiatief.
- Een klantenportefeuille van grotere klanten, in een brede waaier van sectoren.
- Werken in een sterk groeiende onderneming die deel uitmaakt van een internationale groep.
- Een prettige werksfeer waar je geen nummertje bent maar gewaardeerd wordt en met aandacht voor een gezonde work-life balance.
- Een open bedrijfscultuur met korte communicatielijnen.
- Interne opleidingen en ondersteuning van productspecialisten en het back-office team.
- Een mooi salarispakket met extralegale voordelen (bedrijfswagen, laptop, iPad, smartphone, maaltijd- cheques, groeps- en hospitalisatieverzekering, fietsleaseplan, anciënniteitsverlof, talrijke extra kortingen via benefits@work).
- Doorgroeimogelijkheden.

Wat ga je doen?

- Als regionale klantenverantwoordelijke sta je in voor de commerciële ontwikkeling in Antwerpen & Limburg.
- Als basis onderhoud je en versterk je de relaties met de bestaande klanten.
- Je plant zelf je afspraken in, volgt je klanten op & onderhandelt overeenkomsten.
- Je promoot het uitgebreid gamma van de HANSA-FLEX producten en diensten.
- Je adviseert technische totaaloplossingen en ondersteunt de klant in het beste beheer van hun hydraulisch gamma.
- Je bouwt een actieplan uit om HANSA-FLEX in je regio stevig te positioneren en om je klantenportefeuille ook nog verder uit te breiden.
- Door een goede rapportage en overleg met je collega's, werk je mee aan een servicegerichte omgeving.
- Je overlegt regelmatig met je Sales Manager over je commerciële visie, de ondersteunende noden en waar successen behaald kunnen worden.

Wat verwachten we van jou?

- Je combineert een hoger denkniveau met sterke technische (hydraulische/machinebouw) kennis en een goede technisch-commerciële ervaring.
- Kennis hydraulica is een troef.
- Een B2B-verkoopervaring is een must.
- Je krijgt van analytisch en probleemoplossend denken energie en dit motiveert je.
- Je kan componenten van hydraulische systemen identificeren en je kan hydraulische schema's lezen.
- De Nederlandse & Franstalige taal hebben geen geheimen voor u, kennis van Engels en Duits is mooi meegenomen.
- Je houdt ervan om een regionale visie op te zetten en deze op een ondernemende actiegerichte manier in de praktijk om te zetten.
- Je kan vlot en professioneel communiceren met zeer diverse partners en bouwt aan lange termijn relaties met je klanten.
- Je bent een teamplayer maar kan ook zelfstandig werken.
- Je hebt oog voor veiligheid, kwaliteit, orde en netheid.

Interesse?

Stuur je cv naar jobs@hansa-flex.be of neem contact op met Kelly Caelenberghe via 09/280 73 71.
Neem ook een kijkje op www.hansa-flex.be.