

Chubb Somati Systems NV – Sales Engineer

Wat breng jij mee als onze toekomstige Sales Engineer?

- Industrieel ingenieur, Bachelor elektromechanica, ... of je kan terugvallen op minimum 3 jaar ervaring in een Technische functie binnen B2B (bij voorkeur binnen verkoop van systemen, installaties,...);
- Een pluspunt is grondige technische kennis van brandblussystemen, gangbare normeringen en reglementeringen;
- Kennis van het MS Office Pakket (Outlook, Excel, Teams, ..)
- Uitstekende verbale en schriftelijke communicatieve vaardigheden, dit in het Nederlands. Frans en Engels is een pluspunt.

Verder breng je mee:

- Gezonde portie zelfstandigheid en resultaatgerichtheid
- De drive om te leren (Interne) opleidingen zullen ertoe bijdragen dat je kunt groeien in deze functie;
- Enthousiasme en een team speler
- Je bent in het bezit van een rijbewijs B

Wat ga je doen als Sales Engineer?

- Je luistert naar de behoeften van onze klanten, adviseert over onze systemen en zorgt voor een oplossing op maat
- Je maakt de studie en offerte met de technische oplossingen op maat inclusief duidelijke weergave van de kosten
- Je beantwoordt technische vragen en zorgt voor een duidelijke uitleg van product- en systeem-eigenschappen.
- Je werkt samen met de collega's (Sales, Projecten, CAD Design, ..) om de klanten beter te kunnen adviseren en verkopen te ondersteunen.
- Je draagt bij aan het behalen van verkoopdoelen door te helpen bij complexe technische vraagstukken.
- Je draagt bij aan de ontwikkeling van marketingmateriaal door technische input te geven.
- Je analyseert de markt en de concurrentie om kansen en bedreigingen te identificeren en de strategie te verfijnen.
- Je verzorgt het relatiebeheer van de klantenportefeuille door aanwezigheid op netwerkevents, klantenevents,..
- Je rapporteert op een spontane en regelmatige basis de forecast naar Divisie Manager

Wij willen ervoor zorgen dat jij een tevreden Sales Engineer bent, daarom bieden wij:

De kans om jezelf te ontwikkelen in deze functie. Wij zijn een groeiende organisatie waar projecten en services de drijvende kracht is. Ondernemerschap zit in ons DNA en daarom blijven we groeien en innoveren en bieden we

volop kansen. Je hoeft ze alleen maar te grijpen.

Wij bieden je:

- Verantwoordelijkheid en vrijheid, afwisselend werk en een werkomgeving waar jouw mening telt;
- 20 wettelijke vakantiedagen en 9 ADV-dagen;
- Marktconform salarispakket met o.a. bedrijfswagen met laad-tankkaart, laptop, GSM, maaltijdcheques, ecocheques, hospitalisatieverzekering, groepsverzekering, telewerk, bonus, forfaitaire onkostenvergoeding;
- Grondige introductieperiode en een voortdurende ontwikkeling via opleiding en coaching (online Somati Academy met uitgebreid aanbod aan opleidingen)
- Een open, informele, no-nonsense cultuur met korte communicatielijnen.
- Vrijheid en flexibiliteit in je werk (glijdende werkuren, telewerk,...)
- Ieder kwartaal een personeelsevent!

Bericht aan interim- en selectie-kantoren: Wij verzoeken u vriendelijk om kandidaten uitsluitend per e-mail voor te stellen via **e.walravens@chubbsomatisystems.be**. Om een efficiënte verwerking te garanderen, geven wij de voorkeur aan schriftelijke communicatie en verzoeken wij u om geen telefonische voorstellen te doen. Bedankt voor uw begrip en medewerking.

<https://chubbsomatisystems.be/nl/>