

Belparts is gespecialiseerd in het ontwerpen, ontwikkelen en produceren van veldcomponenten voor de productie, distributie en naregeling van verwarming en koeling in de utiliteitsbouw. Belparts werkt ecologisch verantwoord, innoveert markt gedreven en zorgt daarbij voor een daling van de life time kost van de HVAC-installatie terwijl de gebruikers van het gebouw toch een hoger comfort genieten.

Haar home markets België, Luxemburg, Nederland en Frankrijk bedient Belparts sinds de oprichting in 1987 middels haar eigen verkooporganisatie. Daarbuiten is Belparts recent gestart met de uitbouw van een netwerk van internationale partners.

Om haar groei en verdere internationalisering te realiseren, is Belparts op zoek naar een high potential m/v met sterke technisch-commerciële vaardigheden :

SALES MANAGER

Doel van de functie

- Verantwoordelijk voor de dagelijkse aansturing van het sales team
- Verantwoordelijk voor de commerciële leiding en de goede werking van de business units in onze home markets, gericht op afnemers en prospecten
- Verantwoordelijk voor het dagelijkse commerciële beleid, maw de planning, opvolging en realisatie van de business unit doelstellingen zowel op commercieel vlak (omzet, marktaanwezigheid en marktaandeel) als op financieel vlak (winstgevendheid, betalingstermijnen klanten)
- Verantwoordelijk voor het realiseren van de eigen commerciële doelstellingen
- Verantwoordelijk voor het beheren van de bestaande, en het aantrekken van nieuwe key accounts
- Verantwoordelijk voor de prospectie en acquisitie in projectverband
- Verantwoordelijk voor het creëren / verbeteren van de naambekendheid en de acceptatie van de eigen concepten, producten en oplossingen

Kerntaken

- Realiseren van de overeengekomen eigen commerciële doelstellingen en supervisie van deze van de business units
- Beheren van de key-accounts & key-projects
- Prospecteren en verwerven van nieuwe klanten
- Leiding geven aan een sales team van 5-10 medewerkers (commerciële binnen- en buitendienst)
- Coördineren van de interne projectopvolging
- Uitwerken van de communicatie- en marketingacties
- Organiseren en opvolgen van onze interne salesmeetings
- Onderhouden van parate, praktijkgerichte technische- en marktkennis
- Rapporteren aan het Management Team

Competenties

- Minimale opleidingsniveau : Master of Bachelor in Engineering, bij voorkeur elektromechanica met specialisatie klimatisatie en/of automatisatie, of gelijkwaardig door ervaring
- Je hebt minimum ervaring in
 - een technisch-commerciële functie (bij voorkeur binnen de HVAC sector)
 - commerciële onderhandelingen
 - prospectie en acquisitie van projecten
- Relevante ervaring - of minstens een sterk potentieel – in het aansturen van een commercieel team
- Relevante applicatiekennis
- Kennis van de gangbare MS Office tools (Word, Excel, PowerPoint, Outlook), vertrouwdheid met SAP Business One is een pluspunt
- Zeer goede kennis van het Nederlands en het Frans. Kennis (minstens gesproken taal) van het Engels en/of het Duits is een pluspunt
- Je hebt een rijbewijs (auto)

Persoonlijkheid

- Je bent gepassioneerd door de verkoop en weet dit op je team over te brengen
- Je bent een goede communicator die graag leiding geeft (lead by example)
- Je hebt een natuurlijke verantwoordelijkheidszin en werkt resultaatgericht
- Je gaat planmatig tewerk en besteedt zorg aan de opvolging van je dossiers
- Je integreert je zonder moeite in het bestaande team

Aanbod

Een boeiende job met verantwoordelijkheid in een innovatief familiebedrijf met no-nonsense mentaliteit en groeipotentieel • Een team van enthousiaste mensen met hoge betrokkenheid • Een marktconforme en resultaatgerichte verloning met diverse extralegale voordelen • Een doorgedreven opleiding over onze producten en werkmethodes.

Interesse ?

Stuur dan uw CV met motivatiebrief naar Belparts NV ter attentie van de heer Jan Ulens, CEO, Wingepark 4 te BE-3110 Rotselaar of stuur een e-mail naar [hr\[at\]belparts.com](mailto:hr@belparts.com) met vermelding van de functie.



Alvorens dit document uit te printen, denk na over de impact op het milieu. Dank u.