

Kingspan Light + Air Belgium – Account Manager Building Security

Het is jouw taak om projecten op maat af te ronden in verschillende sectoren (industrie, openbare sector, distributie, parkings, vrije tijd, retail, enz.) Hiervoor werk je nauw samen met je projectmanager en planning collega's.

- Je bouwt aan loyaliteit en onderhoud je een portfolio van bestaande klanten om de service van Kingspan te optimaliseren.
- Je denkt proactief mee over oplossingen op maat en stimuleert de verkoop.
- Dankzij je uitgebreide netwerk van eindklanten detecteer je nieuwe opportuniteiten in een vroeg stadium.
- Je bent verantwoordelijk voor het volledige verkoopproces: je staat in voor offerteaanvragen, onderhandeling, contractafsluiting en dossieropbouw in samenwerking met je planning collega.
- Dankzij je technische expertise fungeer je als uitgelezen gesprekspartner voor je klanten. Je zorgt voor een goede opvolging van de bestaande installaties en doet verschillende bezoeken voor renovaties en herstellingen.
- Jouw klanten bestaan hoofdzakelijk uit grote eindklanten (ziekenhuizen, woon-zorgcentra, winkelcentra, kantoorgebouwen, industriegebouwen)
- Productportfolio bestaande uit branddetectiesystemen camerabewaking, toegangscontrole en inbraakbeveiliging
- Om je wegwijs te maken in de job start je met een opleiding van enkele weken op kantoor in Sint-Niklaas of Melle.
- Je rapporteert aan de Sales Manager.

Wat verwachten we van jou?

- Je hebt een diploma hoger onderwijs in elektromechanica, elektronica of gelijkwaardig, afhankelijk van je ervaring.
- Je hebt minstens 5 jaar ervaring in een verkoopfunctie in een B2B omgeving.
- Je hebt een stevige technische achtergrond (elektromechanica, elektronica, elektriciteit, beveiliging, architectuur, lezen en schrijven van specificaties, enz.), waardoor je de behoeften van de klant kunt vertalen in herstellingen/renovaties/uitbreidingen op maat.
- Je bent een hands-on persoon
- Je bent klant- en oplossingsgericht en je waardeert de adviserende rol die de job vereist.
- Je bent nieuwsgierig en in staat om innovatieve oplossingen voor te stellen aan je klanten.
- Je gebruikt je gezond verstand en handelt pragmatisch en proactief wanneer je geconfronteerd wordt met

nieuwe situaties.

- Je bent een echte onderhandelaar, die in staat is om te overtuigen en nieuwe deals te sluiten.
- Je bent een teamspeler die de toegevoegde waarde van teamwerk begrijpt.
- Je spreekt vloeiend Nederlands en kan je vlot uitdrukken in het Frans

Werken bij Kingspan? Wat bieden wij jou:

- Een uitdagende, boeiende opportuniteit binnen een ambitieus en gezond groeiend bedrijf dat actief streeft naar een duurzaam, veilig en comfortabel leef- en werkklimaat
- Een gepassioneerd sales-team en 160 enthousiaste collega's die jou met plezier helpen indien nodig
- Waardering voor het nemen van initiatief en verantwoordelijkheid
- Een informele en positieve sfeer. Good vibes only!
- Work/life balans dmv flexibiliteit en mogelijkheid tot homeworking
- Na een inlooptraject, waar je op de nodige begeleiding kan rekenen, krijg je de autonomie om je functie te organiseren
- Een buddy die jou vanaf opstart zal helpen integreren binnen Kingspan Light + Air Belgium
- Groeimogelijkheden en opleidingen via ons KnowBe4 platform
- Aangename cultuur (vertrouwen, vrijheid om je eigen agenda te plannen, openheid, beschikbaarheid, transparante communicatie,...)
- Vele fun momenten: teambuildings, afterwork drinks, ...
- Kingspan stelt 'Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen' centraal en investeert o.a. in opleiding, loopbaanbegeleiding en persoonlijke ontwikkeling
- Focus op Planet Passionate
- Een competitief en aantrekkelijk salaris met extralegale voordelen

Wat als ik beslis om te solliciteren?

Nadat je jouw sollicitatie ingediend hebt, neemt onze recruiter jouw motivatie zorgvuldig door.

We nemen telefonisch contact op om jouw enthousiasme voor de job te verifiëren en luisteren al eens kort naar jouw ervaring.

Is dit volgens de verwachtingen dan nodigen we je graag uit voor een eerste verkennend gesprek om hier dieper op in te gaan.

Nog steeds interesse? Dan zal je in een latere fase de mogelijkheid krijgen om de hiring manager of eventuele collega's te ontmoeten.

Ben je uiteindelijk de geschikte kandidaat dan mag je spoedig een contractvoorstel verwachten.