

Kingspan Light + Air Belgium – Sales manager Daylight Smoke & Ventilation

Je staat in voor de dagelijkse begeleiding en managen van het Daylight Smoke Ventilation sales team. Hieronder vallen onze account managers en calculatiedienst. Het is eveneens jouw taak om nieuwe businesses op te zetten en projecten op maat af te ronden in verschillende sectoren (industrie, openbare sector, distributie, parkings, vrije tijd, retail, enz.) Hiervoor werk je nauw samen met een projectmanager, engineer collega's en calculatieteam.

- Je bouwt aan loyaliteit en ontwikkelt je portfolio van klanten om de groei van Kingspan voort te zetten. Je focus ligt vooral op het opzetten van nieuwe businesses binnen de DSV sector.
- Je denkt proactief mee over oplossingen op maat en stimuleert de verkoop.
- Dankzij je uitgebreide netwerk detecteer je nieuwe projecten in een vroeg stadium en voer je gerichte prospectie uit om de groei te stimuleren.
- Je bent verantwoordelijk voor het volledige verkoopproces: je staat in voor offerteaanvragen, onderhandeling, contractafsluiting en dossieropbouw in samenwerking met je calculatie collega.
- Dankzij je technische expertise fungeer je als uitgelezen gesprekspartner voor je klanten. Je zorgt voor een goede opvolging van de verschillende betrokken partijen op de werf, zoals industriële aannemers, architecten, studie bureaus en distributeurs.

- Je organiseert je agenda goed, gaat zelfstandig te werk en rapporteert aan de Sales Director.

Wat verwachten we van jou?

Must have's

- Je hebt minstens ervaring in een sales functie binnen een technische -of projectmatige service omgeving
- Je hebt een diploma hoger onderwijs in elektromechanica, bouwkunde of een stevige technische achtergrond (elektromechanica, architectuur, lezen van specificaties, plannen, enz.), waardoor je de behoeften van de klant kunt vertalen in projecten op maat.
- Je bent klant- en oplossingsgericht en je waardeert de adviserende rol die de job vereist.
- Je gebruikt je gezond verstand en handelt pragmatisch en proactief wanneer je geconfronteerd wordt met nieuwe situaties.
- Je bent een hands-on persoon en een echte onderhandelaar, die in staat is om te overtuigen en nieuwe deals te sluiten.
- Strategisch & praktisch inzicht
- Je begrijpt Nederlands of Frans.

Nice to have's

- Je wil graag collega's motiveren en jouw team naar een volgend niveau brengen
- Op basis van je technisch inzicht en analytische skills kan je de noden van de klant vertalen naar specifieke oplossingen. Je bent gedreven om

de klant een zo goed mogelijke totaaloplossing aan te bieden.

- Je bent een teamspeler die de toegevoegde waarde van teamwerk begrijpt
- Resultaatsgericht, ondernemend en ambitieus
- Sterke interpersoonlijke en people management skills
- Goede mondelinge en schriftelijke vaardigheden in het Engels.

Werken bij Kingspan? Wat bieden wij jou:

- Een uitdagende, boeiende opportuniteit binnen een ambitieus en gezond groeibedrijf dat actief streeft naar een duurzaam, veilig en comfortabel leef- en werkklimaat
- Een gepassioneerd sales-team en 180 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!
- 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
- 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.

Heb je nog vragen over deze functie of het sollicitatieproces? Onze recruiter helpt jou graag verder.

Mail naar careers.klabe@kingspan.com of bel 0487 67 08 00