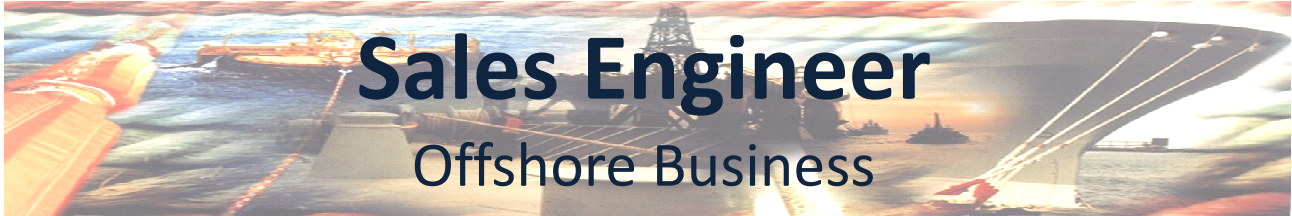


Bexco N.V., gevestigd te Hamme, is wereldwijd actief in de ontwikkeling, productie en verkoop van **synthetische touwen voor maritieme, industriële en offshore toepassingen**. In het kader van de verdere ontwikkeling van onze hoogtechnologische oplossingen voor de offshore en specifieke niche markten (zoals hernieuwbare energie) willen wij het sales team versterken met een (m/v)



Functie:

- ⤴ Als Sales Engineer staat u in voor de promotie en verkoop van synthetische touwen in de offshore markt (olie en gas) en specifieke industriële sectoren (vb. hernieuwbare energie), zowel binnen als - op termijn - buiten Europa. Het betreft hier lange termijn project sales in een technische business-to-business omgeving.
- ⤴ Via uw hechte band met de bestaande relaties en een doelgerichte prospectie bouwt u een netwerk van contacten en beslissingsnemers bij (potentiële) klanten en derden (vb. lokale agenten) uit.
- ⤴ U verzorgt de communicatie over en promotie van onze producten en knowhow, rechtstreeks bij uw netwerk en via beurzen en seminars.
- ⤴ U detecteert nieuwe ontwikkelingen en behoeften, wat u toelaat om samen met R&D pro-actief op markttrends in te spelen en nieuwe oplossingen en producten voor uw klanten uit te werken.
- ⤴ U staat in voor de uitwerking en opvolging van offertes en tenders voor de niet-standaard producten; u werkt daarbij nauw samen met R&D, productie en de interne sales coördinator.
- ⤴ Tenslotte beheert u de lopende en toekomstige projecten bij de klanten en bent u in alle fasen van een project de sleutelfiguur tussen de klant en uw collega's van de interne diensten (productie, logistiek, after sales ...).

Profiel:

- ⤴ U bent ingenieur (of gelijkwaardig door bijkomende opleiding en ervaring) en kan terugkijken op relevante ervaring in prospectie en verkoop van projecten, technische producten of diensten binnen een B2B omgeving. Ervaring met projectmanagement vormt een pluspunt.
- ⤴ U beschikt over sterke communicatieve en commerciële vaardigheden, weet gepast in te spelen op klantenbehoeften en marktontwikkelingen, kan resultaatgericht onderhandelen en overtuigen.
- ⤴ U bent een lange termijn relatiebouwer die zich als een gewaardeerd business partner profileert en in de oplossingen voor de klant creativiteit, kwaliteit en rentabiliteit weet te verzoenen.
- ⤴ U kan goed met de klassieke Office software overweg en bezit een brede praktische talenkennis (N/E/F). Kennis van Spaans of Portugees betekent een troef.
- ⤴ Tenslotte bent u bereid tot regelmatige verplaatsingen, in eerste instantie binnen Europa, op termijn ook buiten Europa.

Aanbod:

Innovatie, klantgerichtheid en kwaliteit staan bij Bexco hoog in het vaandel. Daarom zijn wij wereldwijd één van de meest gewaardeerde business partners in onze sector. Bij Bexco vind je een uitdagende functie, in een sterk internationaal georiënteerd bedrijf, met de flexibiliteit en de hoge graad van autonomie eigen aan een KMO.

Interesse ? Informeer en solliciteer!

Ga gerust even kijken op onze website: www.bexco.be en overtuig je van de mogelijkheden binnen ons bedrijf. Of stuur meteen je cv naar bexco@bexco.be met kopie naar bvdvoorde@bexco.be