

Inside Sales Engineer

AVK Belgium, dochter van de Deense AVK Group, levert afsluiters, hydranten en toebehoren voor drinkwater, afvalwater, gasdistributie, brandbestrijding en industrie. De groep telt 110 bedrijven in 39 landen en ruim 5.570 medewerkers wereldwijd.

Voor de verdere uitbouw van onze activiteiten in België en Luxemburg zijn wij op zoek naar een ervaren Inside Sales Engineer.

Functieomschrijving

Als Inside Sales Engineer ondersteun je het commerciële proces vanuit een sterke technische basis.

Je gaat in gesprek met klanten, analyseert hun vraag en vertaalt technische specificaties, lastenboeken en plannen naar een passende oplossing en een correct commercieel voorstel.

Daarbij werk je nauw samen met collega's van verschillende afdelingen, zusterbedrijven en leveranciers en volg je aanvragen op van eerste vraag tot orderverwerking.

Jouw verantwoordelijkheden

- Je adviseert klanten bij de keuze van producten en technische oplossingen
- Lastenboeken, plannen en technische specificaties analyseer je en vertaal je naar concrete voorstellen
- Je behandelt prijsaanvragen en volgt deze op tot en met de orderverwerking
- Bestaande klantenrelaties onderhoud je en bouw je verder uit
- Je werkt nauw samen met collega's van verschillende afdelingen, zusterbedrijven en leveranciers
- Klant- en aanvraaginformatie hou je correct bij en gebruik je voor een consequente commerciële opvolging
- Je denkt actief mee over commerciële kansen en de verdere ontwikkeling van onze markt

Jouw profiel

- Je hebt een sterke technische interesse, bij voorkeur in mechanica, flowtechniek of leidingsystemen
- Bij voorkeur heb je minimum 5 jaar ervaring binnen een commerciële B2B-omgeving
- Technisch inzicht combineer je met een klantgerichte en commerciële aanpak

- Je communiceert graag met klanten en stelt gerichte vragen om hun technische behoeften goed te begrijpen
- Vlot en professioneel communiceren in het Nederlands, Frans (min. B1) en Engels (min. B2) is voor jou geen probleem
- Een bacheloropleiding in een technische of commerciële richting is een pluspunt
- Je werkt nauwkeurig, neemt verantwoordelijkheid voor je dossiers en functioneert goed binnen een team

Ons aanbod

- Een gevarieerde functie in een gezonde KMO, waarin techniek en commercieel klantcontact nauw samenkomen
- Ruimte om je eigen ideeën uit te werken en mee te denken over klanten, oplossingen en commerciële kansen
- Een marktconform loon aangevuld met extralegale voordelen
- Flexibele werkuren met mogelijkheid tot 1 dag telewerk
- Doorgroeimogelijkheden afgestemd op jouw talenten en ambities
- 20 verlofdagen + 12 ADV dagen (voor een fulltime tewerkstelling)

Interesse?

Zie je jezelf technische vragen analyseren, klanten gericht adviseren en aanvragen van eerste vraag tot order verder opvolgen?

Stuur dan vandaag nog jouw CV en motivatiebrief door naar hr@avkvalves.be.