

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 technisch-commercieel accountmanager.

Technisch-Commercieel Accountmanager

Functieomschrijving:

Voor regio Vlaanderen zoeken we een technisch-commercieel accountmanager voor utiliteitsbouw: nutsvoorzieningen en technische infrastructuur voor terreinen en gebouwen, zowel ondergronds als bovengronds.

Binnen die markt adviseer je klanten, herken je kansen en bouw je projecten zelfstandig verder uit.

Van eerste contact tot technische oplossing en opvolging houd je zelf de regie over je dossiers.

Jouw verantwoordelijkheden

- Je brengt commerciële kansen in kaart en bouwt je klantenportefeuille actief verder uit
- Technische vragen vertaal je naar oplossingen en voorstellen die inhoudelijk én commercieel kloppen
- Van eerste contact tot offerte, uitvoering en opvolging hou je zelf de regie over je projecten
- Je bouwt relaties op met klanten, leveranciers en collega's die bij je projecten betrokken zijn
- Planning, kwaliteit en budget hou je gedurende het volledige project nauwlettend in het oog
- Klant- en projectinformatie verwerk je correct in het CRM-systeem en gebruik je voor verdere opvolging

Jouw Profiel

- Een bachelor of master in een technische richting (bv. elektromechanica, bouwkunde, industrieel ingenieur...) of gelijkwaardige ervaring
- Je hebt minimum 5 jaar ervaring in een commerciële/industriële omgeving
- Je herkent kansen, overtuigt met inhoud en begrijpt wat een klant technisch nodig heeft
- Technische vraagstukken analyseren en vertalen naar haalbare oplossingen ligt je goed
- Je neemt zelf beslissingen, houdt overzicht en neemt verantwoordelijkheid voor je eigen klanten en projecten
- Je communiceert vloeiend in het Nederlands en Engels; Frans is een pluspunt
- Je bent in het bezit van rijbewijs B

Ons Aanbod

- Een gevarieerde functie in een gezonde KMO, waarin je zelf je markt en klantenportefeuille verder kunt uitbouwen
- Ruimte om eigen ideeën voor klanten, projecten en marktontwikkeling uit te werken
- Een marktconform loon aangevuld met extralegale voordelen
- Flexibele werkuren met mogelijkheid tot 1 dag telewerk
- 20 verlofdagen + 12 ADV dagen (voor een fulltime tewerkstelling)

Interesse?

Zie je jezelf technische vragen omzetten in concrete kansen en projecten zelfstandig verder uitbouwen binnen jouw regio?

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