

Regional Sales Manager (m/v)

Om onze afdeling "New Works" te versterken zijn we bij DEF Belgium op zoek naar een Regional Sales Manager.

Bedrijf

DEF Belgium is een Belgisch filiaal van het DEF Network, één van de belangrijkste Europese fabrikanten in brandveiligheid. Onze core business is om op maat gemaakte oplossingen en services aan te bieden voor branddetectie, spraak gestuurde evacuatie, automatische blussystemen (gas en watermist) en supervisiesystemen.

DEF Belgium is opgericht in 1976 en dus reeds meer dan 40 jaar actief op de Belgische markt. DEF Belgium is ook gecertificeerd als Bosec en Fisq installateur.

Ons gepassioneerd team van deskundigen behandelen brandveiligheidsprojecten. Onze missie: het beschermen van onze klanten tegen brandrisico's, het waarborgen van hun activiteiten en de veiligheid garanderen voor alle aanwezigen.

DEF Belgium telt onder haar klanten grote namen uit de industrie, transport, telecommunicatie, ziekenhuizen, energie en overheden.

De functie (voltijds)

Als Regional Sales Manager :

- Ontwikkelt en onderhoudt u lange termijn relaties met klanten en dit op alle niveaus, inclusief de hogere niveaus van de klantorganisatie.
- Beheert u de dag tot dag strategieën:
 - o Behoud van een evenwichtige benadering van klantenservice en strategische accountplanning;
 - o Resultaten en lange termijn accountdoelstellingen;
 - o U identificeert nieuwe verkoopkansen en richt zich op het bieden van adviserende ondersteuning door het ontwikkelen van oplossingen met een toegevoegde waarde .
- Focus voor relatiestrategieën, account- en verkoopplannen, voorstelstrategieën, contractonderhandelingen, enz..
- Het bieden van een strategische visie voor de account en het stimuleren van zichzelf en anderen om positieve bedrijfsresultaten voor DEF Belgium te behalen.
- U werkt nauw samen met de project manager voor coördinatie en ondersteuning bij het uitvoeren van de door u behaalde orders.

Het profiel

- Master diploma of gelijkwaardig door ervaring.
- Ervaring in de verkoop van oplossingen (solution selling). Bewezen track record van succes in de industrie/bedrijfsomgeving.
- Ervaring in het opbouwen en onderhouden van relaties bij klanten.
- U bent in een vroeg stadium betrokken bij het koopproces van de klant, waarbij de behoeften van de klant worden gediagnosticeerd en de oplossingen worden afgestemd op de behoeften van de klant.

Technische vaardigheden en specifieke kennis :

- Een goed ontwikkeld gevoel voor de industrie en de marktevolutie.
- Vloeiend in het Engels en Nederlands, kennis van het Frans.
- Financieel en zakelijk inzicht.

Gedragcompetenties :

- Tonen van strategisch leiderschap en autoriteit.
- Uitstekende interpersoonlijke, communicatie- en presentatievaardigheden.
- Strategische denker met solide Account Management Planning.

Contact

Herkent u uzelf in deze functie? Dan wordt u misschien onze nieuwe collega om ons New Works team te versterken.

Stuur uw CV en motivatiebrief naar : hr@def-online.be