

JOB DESCRIPTION

Sales Engineer - SERVICES ENERGY NORTH (SEN)

Context

Uw rol bestaat uit het proactief benaderen en ontwikkelen van nieuwe business opportuniteiten en het beheren van bestaande contracten en contacten binnen de scope van industriële stoomproductie installaties*.

U zoekt ook de meest optimale toewijzing van middelen (eigen resources binnen John Cockerill of subcontractors, aankoop van materialen, etc.) om de marges op de offertes/contracten te maximaliseren en de duurzaamheid ervan te garanderen.

Opdracht en taken

Binnen het Sales team rapporteert u rechtstreeks aan de Sales team Manager. Meer bepaald behoren de volgende verantwoordelijkheden u toe:

1. Commerciële ontwikkeling
 - a. Initiëren en beheren van nieuwe prospectieve contacten in het Business-2-business domein
 - b. Leads/Prospecten begeleiden vanaf het eerste contact tot en met het afsluiten van het contract of de formalisering van de bestelling
 - c. Initiatieven op het vlak van business development verder operationaliseren binnen het team SEN
 - d. Nieuwe en verbeterde producten en/of diensten aan de klanten aanbevelen en uitleggen hoe dit effectiever zal zijn.
2. Commerciële follow-up
 - a. Erover waken dat aan specifieke verzoeken van bestaande klanten wordt voldaan (aanbestedingen, offertes, enz.)
 - b. Borgen van bestellingen, kwaliteitsgaranties valideren en de levertijden bepalen met respect voor alle intervenanten.
 - c. Coördineren van de nodige acties in geval van moeilijkheden bij het afsluiten van een contract
 - d. Zorg dragen voor de commerciële opvolging bij bestaande klanten
3. U werkt in team verband waarbij de inputs vanuit verschillende hoeken (project beheer, uitvoering, prefabricatie, planning, engineering, aankoop) door geconsolideerd worden in een éénvoudig en realistisch antwoord naar de B-2-B klant.

Profiel

1. Vereisten

- Je hebt een sterke commerciële EN technische achtergrond
- Technische en/of werktuigbouwkundige opleiding (eventueel elektromechanisch),
- Je hebt technische kennis verworven over stoomdruk ketels, drukapparatuur, lassen, mechanica, enz.
- Je hebt minstens 5 jaar professionele ervaring in het vakgebied, bij voorkeur in de rol van:
 - i. Projectleider op klantlocatie
 - ii. Inbedrijfstelling op locatie
 - iii. Technisch dossierbeheerder
- U spreekt en schrijft vlot Nederlands en Engels. Kennis van het Frans is een pluspunt.
- Ervaring op het gebied van kerncentrales en/of conventionele power plants is een pluspunt.
- U bent mobiel in de volgende geografische gebieden: België (Vlaanderen) en Nederland.

2. Professionele vaardigheden

- Een commercieel voorstel in zijn verschillende fasen beheren
- Efficiënt communiceren: presentatie aangepast aan de doelstelling en het doelpubliek
- Beïnvloeden en overtuigen: vermogen tot synthese, overtuigende argumentatie en anticiperen op bezwaren
- Een positieve klantrelatie creëren en onderhouden: een visie op het doel van het project mede bepalen en aanpassingen in de specifieke klantencontext volgen - regelmatig uitwisselen met de verschillende partijen (intern maar ook extern – toeleveranciers) en anticiperen op compromissen in geval van mislukkingen
- Deelnemen aan maar ook sturing geven aan een team-inspanning waarbij verschillende teams naar een gemeenschappelijk doel dienen te convergeren
- Blijk geven van een hoge mate van betrouwbaarheid: op vlak van persoonlijke werkorganisatie, efficiëntie, methode, nauwgezetheid en respect voor deadlines
- Initiatief, autonomie en nieuwsgierigheid tonen
- Bedreven in MS Office tools (Excel, Word, Outlook, Powerpoint, SharePoint) en SAP

(* industriële stoomketels, Heat Recovery Steam Generators (HRSG), vlampijpketels, waterpijpketels, stoom drum of trommel, economiser- verdamper – en oververhitter warmterecuperatie elementen...)