



Combined Heat and Power solutions

Callevsvyncke, gevestigd te Waregem, is reeds 10 jaar de specialist voor geïntegreerde gasgestookte warmtekrachtkoppelingen van 1 tot 20Mwe bij internationale, industriële klanten.

Wij bieden volledige projecten turnkey aan: van verkoop over ontwerp, detailengineering, procurement, installatie, opstart tot en met het onderhoud van deze energiecentrales. CALLENSVYNCKE is niet gebonden aan bepaalde leveranciers, technologieën of merken, maar zoekt steeds naar de beste technische oplossing voor zijn klanten.

Om ons multi-disciplinair team verder uit te bouwen zijn wij dringend op zoek naar een enthousiaste collega die zich zal toespitsen op

BUSINESS DEVELOPMENT & SALES

Jouw functie

- Deze uitdagende functie omvat naast de opvolging van potentiële en bestaande klanten, ook het onderzoeken en analyseren van (nieuwe) markten en sectoren om potentiële commerciële opportuniteiten te detecteren.
- Je draagt de verantwoordelijkheid over het plannen en nemen van acties om klanten te benaderen en nieuwe projecten, producten en/of diensten te commercialiseren .
- Je bouwt relaties met de klanten en het netwerk op en je werkt vanuit je eigen analyse van de markt, behoeften, slaagkansen, te verwachten orders,
- Naast deze actieve prospectie en marktontwikkeling, draag je de verantwoordelijkheid over een gerichte opvolging van de huidige prospecten en het onderhandelen en afsluiten van B2B contracten.
- Je werkt mee aan een professionele nazorg, een tevreden klantenbestand en het realiseren van de ondernemingsdoelstellingen.
- Je rapporteert aan de algemeen directeur.

Jouw profiel

- Je hebt een master opleiding genoten met een grote kennis van of een uitgesproken interesse in elektromechanica, mechanica en thermische technieken. Een eerste B2B sales ervaring strekt tot voordeel.
- Jouw relationele aanpak staat garant voor een correct advies en een persoonlijke begeleiding van jouw klanten. Je geeft een overtuigende invulling aan de factor 'klantgerichtheid'.
- Als gedreven business developer vertegenwoordig je de organisatie op een dynamische en eerlijke manier. Hartelijkheid, openheid, gedrevenheid en betrouwbaarheid zijn kerneigenschappen in jouw persoonlijkheid.
- Je communiceert vlot en kunt zowel autonoom als in teamverband zeer nauwgezet functioneren. Als gepassioneerde ondernemer ga je voortdurend op zoek naar het verscherpen van jouw eigen prestaties alsook het strategisch meedenken over de verkoops- en bedrijfsdoelstellingen.
- Tot slot ben je communicatief vaardig in het Nederlands, Frans en Engels en kan je goed overweg met MS Office-toepassingen.

Aanbod

- Je komt terecht in een dynamische organisatie die sterk groeit, financieel gezond is en garant staat voor werkzekerheid, kwalitatief hoogstaand werk en een pak technische uitdagingen bij onze industriële eindklanten.
- Transparantie, authenticiteit, open communicatie en ondernemerschap zijn kernwoorden in onze dagdagelijkse bedrijfsvoering. We laten jou dan ook met plezier 'jezelf zijn'.
- In een wereld in verandering laten we onze mensen zichzelf ontwikkelen door hen zowel intern als extern op te leiden en te begeleiden. Deze trajecten moeten onze medewerkers toelaten hun verantwoordelijkheid, zelfstandigheid en techniciteit verder te verfijnen en te benutten.
- In een dynamische en ergonomische werkomgeving kunnen onze medewerkers rekenen op motiverende en aantrekkelijke arbeidsomstandigheden- en voorwaarden. De vaste verloning wordt afhankelijk van profiel en ervaring aangevuld met een mix van competitieve, extralegale voordelen.
- Een mix van ons pintje van de chef, fruit@work, teambuildings en tal van originele, sociale activiteiten kleuren onze jaarkalender.

Interesse?

Neem snel contact op met Tommie Duyvejonck, HR Manager CallensVyncke via onderstaande contactgegevens:

Tel 056 72 08 46

GSM 0473 45 52 58

E-mail tommie.duyvejonck@callensvyncke.com

Adres Industrielaan 21, 8790 Waregem

callensvyncke
"Small enough to care, **big enough to cope**"