

Business Developer / Technical sales



Context van het bedrijf ...

ISEO Projection is déisolatie van de volgende generatie gebouwen!

In een markt bevolkt door dinosaurussen maken we gebruik van onze behendigheid om “energiezeven” te transformeren in sobere en comfortabele gebouwen.

We onderscheiden ons met een klantgerichte oplossing, een eenvoudige, efficiënt en modern aanpak die geschikt is voor alles oorten gebouwen.

Oprichtingin België: 2017!

Vandaag: 50 mensen en 13 gloednieuwe projectie-eenheden die zich blijven uitbreiden in Frankrijken, Luxemburg!

Waar: onze teams zijn aanwezig in Gembloux en Brussel! Maar ook in Luxemburg, Parijs, Metz en zeer binnenkort op andere plaatsen in België, Frankrijk, Luxemburg en Nederland... Onze wil om uit te breiden is groot en we willen energiesteken in de ontwikkeling van Vlaanderen.

Onze missie: gebouwen isoleren met innovatieve, efficiënte, gezonde en duurzame oplossingen.

Klantzijde: In onze markt zijn er 3 soorten spelers :

1 / Particulieren: eigenaars voor isolatie werk op hun zolder, daken, muren, kruipruimtes, binnenschepen, kastelen, caravans, ...

2 / Professionals: om hun industriële- of opslag hallen, hun kantoren, hun wijnkelders, ...te isoleren

3 / Tussenpersonen: architecten, ontwerp bureaus, bouwbedrijven, ...

Ze hebben allemaal één ding gemeenschappelijk: we concentreren alle onze energie om ze te behandelen.

Samengevat: ISEO Projection bidet een ongekeerde eenvoudige benadering van isolatie van gebouwen dankzij zijn producten (doeltreffend en eenvoudig) en zijn teams (advies en monitoring), en werven die grotendeels in één dag zijn uitgevoerd ... dat is de kers op de taart

Onze waarden

Dit zijn de pijlers van onze cultuur!

Hier is een klein overzicht ...

- We zijn teamplayers en zorgzaam, we zijn geïnspireerd door anderen en we helpen elkaar!
- We zijn doeltreffend
- We zijn efficiënt
- Wij zijn ambassadeurs en innovators
- We houden van onzwaarden!

Beschrijving van de Job

Jouw missie als Business developer / Technical sales

In het Vlaamse gewest zijn we op zoek naar verschillende technische verkoopprofielen (tussen twee en drie profielen).

Deze posities zijn open vanaf januari 2020

Iseo werkt voor verschillende soorten klanten: professionals en particulieren. Deze functie betreft voornamelijk onze individuele klanten, vertegenwoordigd door eigenaars of mede-beheerders: u bent er dagelijks mee in contact.

Dit is in wezen New Business: dat wil zeggen, het beheer van inkomende leads (80%) en de prospectie en ontwikkeling van uw lokale netwerken op beurzen (zoals Batibouw bijvoorbeeld) (20%)

Uw missie

- De leiding nemen over binnen komende verzoeken in uw geografisch gebied en ze behandelen met hyperresponsiviteit method.
- Deze leads omzetten in klanten: projectanalyse, technische uitleg van producten, offertes indienen, afsluiten, ...
- Uitvoeren / plannen van een technisch bezoek op de werf/site vóór interventie door de teams: notities en foto's maken, plannen opstellen (afmetingen, details)
- Uw netwerk ontwikkelen in de regio: potentiële makelaars, dakdekkers, administraties, ...
- de gegevens analyseren die door uw acties zijn gegenereerd om rapportage te garanderen en de nodige acties nemen om conversies te optimaliseren

- Concurrerend inlichtingen werk uitvoeren
- Bijdragenaan de verbetering van continue verkooptechnieken met het hele team
- Deelnemen aan de verschillende evenementen waar het bedrijf aanwezig is

Gewenstprofiel

De ideale kandidaat om lid te worden van ons verkoopteam ...

- Heeft al een eerste success volleervaring (1 à 2 jaar) in de verkoop van technischeproducten of heft zo'n uitbarsting dat hij ons zal bewijzen dat het niet nodig is :)
- Is een teamspeler
- Is bijzonder responsief
- Is Autonoom, georganiseerd en veerkrachtig
- Kan goed Luisterenen, is gericht op "verkoopadvies"
- Is comfortabel met onze dagelijkse tools: CRM, Google Suite, sociale netwerken, ...
- Is in het bezit van zijn vergunning B (en ja, onze klanten wonen soms diep in het bos)

En het team ?

U zult zich snel realiseren dat onze warden niet alleen erg aanwezig zijn, maar ze zijn ook een conditie sine qua non voor het creëren van een unieke en opmerkelijke ervaring!

Teamwerk is ook een geode dosis nederigheid om gefocust te blijven op ons doel en onze ambitie : de leider worden in het isolatieprojectiemarkt (ook op de isolatiemarkt natuurlijk ;))

Steeds geïnteresseerd ? Stuur ons je sollicitatie en je mooiste glimlach!

Bijkomende informatie

- Type contract: na de proefperiode, vast contract
- Locatie: kantoren in Leuven, Vorst, Gembloers, Aarlen - sporadische aanwezigheid - mogelijkheid tot coworkingen / of flexdeskverhuur
- In te vullen posities : **Technical Sales voor het Vlaamse Gewest**

Stuur maar uw informatie op gregory@iseoprojection.com