

Sto nv, gevestigd te Asse, is een autonome dochteronderneming van de Duitse multinational Sto SE & Co. KGaA. In België is Sto marktleider op het gebied van gevelisolatiesystemen (ETICS) voor zowel nieuwbouw als renovatie en is technologisch leider in gevelbepleistering. Daarnaast vervolledigt Sto het productengamma door eveneens epoxy vloeren aan te bieden aan vloerders, schilders- en afwerkbedrijven. Voor meer informatie kan je terecht op de website www.sto.be.

Het bedrijf ontwikkelt ecologisch hoog verantwoordelijke en milieuvriendelijke bouwproducten, die een weerspiegeling zijn van de filosofie van Sto om bewust te bouwen.

Voor België is Sto op zoek naar een:

Account Manager Coatings(M/V) **Gevelverven, industriële coatings, gietvloeren en herstmortels**

Functieomschrijving

Je bent verantwoordelijk voor het uitbouwen van een persoonlijke klantenrelatie met de contactpersonen van zowel multinationals als KMO's in de regio België. Je bezoekt klanten, prospecten en industriële bedrijven om hen te overtuigen van de service die STO hen als leverancier van coatings, industriële gietvloeren en betonherstellingsproducten kan bieden en je ondersteunt hen bij het komende project.

Je doelgroep van klanten en prospecten bestaat voornamelijk uit grotere schildersbedrijven, gevelrenovatiebedrijven en plaatsers van industriële gietvloeren.

Tijdens je bezoek achterhaal je de noden en behoeftes van de klant en stel je een geschikte oplossing voor.

Dankzij de ondersteuning van de technische dienst, heb je alle troeven in handen om offertes en onderhandelingen met succes af te ronden.

Tot slot werk je samen met collega's om de klant een optimale service te bieden en krijg je verdere ondersteuning van de binnendienst.

In deze functie rapporteer je aan de Sales Manager.

Profiel

Je bent een commercieel gedreven persoon en hebt ervaring met verkoop in een B2B omgeving in de industrie. Je hebt minstens een A2 diploma en hebt interesse voor bouwtechnische producten. Je beschikt tevens over een goede dosis overtuigingskracht. Verder kijk je ernaar uit een langetermijnrelatie op te bouwen met je klanten. Je werkt graag autonoom op een georganiseerde en gestructureerde manier.

Je wint snel het vertrouwen van de verwerkers van de facility manager door je optreden als deskundige gesprekspartner, je servicegerichtheid en je focus op lange termijn relaties. Je legt vlot contacten op verschillende niveaus. Je bent communicatief, gestructureerd en ambitieus en je werkt graag in teamverband.

Je bent commercieel ingesteld en gefascineerd door verkoop en prospectie.

Je kan goed overweg met het gangbare MS Officepakket en werkt goed georganiseerd en gestructureerd, zowel zelfstandig als in teamverband. Met de nodige overtuiging en communicatieve vaardigheden speel je in op de behoeftes en wensen van de klant en zorg je voor een professioneel contact. Je hebt ervaring met het gebruik van een CRM

pakket. Enthousiasme, pro-activiteit, zin voor organisatie en autonomie zijn kwaliteiten waar je over beschikt.

Aanbod

Bij Sto kom je terecht in een hecht salesteam binnen een groeiend bedrijf dat gekend staat om zijn kwalitatief hoogwaardige systemen. Je leert de systemen en de commerciële aanpak kennen tijdens een grondige introductie en producttechnische opleiding.

StoCretec is in een Europa een toonaangevend bedrijf binnen de sector.

Je werkt met producten die een uitstekende reputatie hebben in hun sector.

Je werkt in een overlegcultuur waarbij korte communicatielijnen, hechte teamsfeer, loyaliteit en wederzijds respect centraal staan.

Je mag rekenen op een aantrekkelijk salaris, een bedrijfswagen en een brede waaier aan extralegale voordelen (zoals: dagvergoeding, groeps- en hospitalisatieverzekering, etc.).

Interesse?

Stuur je CV per mail naar Linda Joseph via HR.be@sto.com met als referentie: StoCretec.

Je reactie wordt snel en vertrouwelijk behandeld.

www.sto.be