

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 gevelverven aan te bieden aan (buiten) stukadoors, schilders- en afwerkbedrijven. Voor meer informatie kan je terecht op de website www.sto.be. Het bedrijf ontwikkelt ecologisch hoog verantwoorde en milieuvriendelijke bouwproducten, die een weerspiegeling zijn van de filosofie van Sto om bewust te bouwen.

Voor de regio Provincie West-Vlaanderen/Zelzate/Gent is Sto op zoek naar een:

Technisch Commercieel Adviseur

Gedreven commercieel talent met een passie voor techniek en bouwkunde

JOUW FUNCTIE

- Als Technisch Commercieel Adviseur ben je verantwoordelijk voor het beheren en opvolgen van een bestaande klantenportefeuille in regio West-Vlaanderen/Zelzate/Gent.
- Door je professionele aanpak bouw je een vertrouwensrelatie op met buitenstukadoors, gevelrenovatiebedrijven, aannemers en architecten.
- Je stelt de systemen van Sto voor, je geeft advies en je zorgt voor een optimale klantenservice.
- Tijdens je klantenbezoeken achterhaal je de noden en behoeften van de klant en stel je een geschikte oplossing voor.
- Aanvullend leg je nieuwe contacten en bereid je het klantenbestand systematisch uit.
- Dankzij de ondersteuning van de technische dienst heb je alle troeven in handen om offertes en onderhandelingen met succes af te ronden.
- Je werkt nauw samen met je collega's om de klant een optimale service aan te bieden en krijg je verdere ondersteuning van de binnendienst.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Regio Sales Manager.

JOUW PROFIEL

- Je bent een commercieel gedreven persoon en je hebt ervaring met verkoop in een B2B omgeving, idealiter in de bouwsector.
- Je hebt minstens een A2 diploma en hebt interesse voor bouwtechnische producten.
- Je wint snel het vertrouwen van klanten 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 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 product technische opleiding.
- Je wordt tewerkgesteld bij een toonaangevend bedrijf binnen de 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.

Interesse?

Stuur je CV per mail naar Linda Joseph via hr.be@sto.com. Je reactie wordt snel en vertrouwelijk behandeld.