

Sto nv, gevestigd in Asse, is een autonome dochteronderneming van de Duitse multinational Sto SE & Co. KGaA. In België is Sto marktleider op het gebied van gevelisolatiesystemen (ETICS) en is technologisch leider in gevelbepleistering. Daarnaast vervolledigt Sto het productgamma door ook buitenmuur- en binnenmuurverven, binnenmuurisolatiesystemen en vloercoatings aan te bieden aan (buiten-)stukadoors, schilders- en afwerkbedrijven.

Sto ontwikkelt ecologische bouwproducten, die een weerspiegeling zijn van de filosofie van Sto om bewust te bouwen.

Voor meer informatie kan je terecht op www.sto.be.

Voor de regio Antwerpen is Sto op zoek naar een:

Technisch-commercieel adviseur (m/v)

Functieomschrijving

Je bent verantwoordelijk voor de bestaande klantenportefeuille. Door je professionele aanpak bouw je een vertrouwensrelatie op met buitenstukadoors, hoofdaannemers en architecten. Je stelt de producten van Sto voor, geeft advies en zorgt voor een optimale klantenservice. Tijdens je bezoek achterhaal je de noden en behoeftes van de klant en stel je een geschikte oplossing voor.

Aanvullend leg je actief nieuwe contacten en breid 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.

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 Region Sales Manager.

Profiel

Je bent een commercieel gedreven persoon en hebt ervaring met verkoop in een B2B omgeving in de bouwsector. Je hebt minstens een A2 diploma en hebt interesse voor bouwtechnische producten.

Je wint 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, 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, 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 producten. Je leert de producten en de commerciële aanpak kennen tijdens een grondige introductie en producttechnische opleiding.

Je wordt tewerkgesteld bij een toonaangevend bedrijf binnen de sector.

Je werkt met producten die een uitstekende reputatie hebben. 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 (dagvergoeding, groeps- en hospitalisatieverzekering etc).

Interesse?

Stuur je CV en motivatiebrief per mail naar Linda Joseph via jobs.be@sto.com met als referentie: Sto/TCA.

Je reactie wordt snel en vertrouwelijk behandeld.