

WIE ZIJN WIJ ?

Top Class Products & Services NV (TCPS NV) is gespecialiseerd in de verkoop en technische ondersteuning van laboratoriumapparatuur. Onze productportefeuille bevat onder andere centrifuges, lage temperatuur diepvriezers, koelkasten, incubatoren, bioveiligheidskasten, autoclaven, wasmachines, vriesdrogers en andere labotoestellen. Onze klanten zijn laboratoria, ziekenhuizen, universiteiten en de farmaceutische industrie. Voor meer info kan je een kijkje nemen op de website <http://www.tcps.be>.

TCPS NV behoort tot de holding Fophacon BV.

We zijn op zoek naar een:

SALES TALENT (OOST - EN WEST-VLAANDEREN, VLAAMS-BRABANT WEST en HENEGOUWEN WEST) (m/v/x)

WAT WORDT ER VAN JE VERWACHT?

- Als Sales Talent onderhoud je contacten met **bestaande klanten** en sta je in voor het **uitbreiden van je klantenportefeuille**, voornamelijk in Oost - en West-Vlaanderen, Vlaams Brabant (west) en Henegouwen (west)
- Je onderhoudt **nauwe relaties met je klanten, gaat op klantenbezoek** en hebt een zicht op **lopende en komende projecten**.
- Je **analyseert markten, signaleert trends**, brengt deze in kaart en neemt acties om extra business te genereren.
- Je **verkoopt investeringsproducten** voornamelijk aan laboratoria, ziekenhuizen, universiteiten en de farmaceutische industrie.
- Je spreekt de (technische) taal van de klant/prospect. **Techniek en het verhaal van de klant boeien je**. Je luistert naar klantenbehoeften, toont oprecht interesse en komt met oplossingen die voldoen aan de wensen van de klant.
- Je volgt **openbare aanbestedingen** mee op, bereidt deze grondig voor en geeft input, waar nodig, aan het interne sales administratie team.
- Je werkt **zelfstandig**, neemt **verantwoordelijkheid**, bent een **mature gesprekspartner** en vindt het fijn om **lange termijn relaties uit te bouwen**.
- **Interne en externe klantentevredenheid en -service** zitten in het DNA van T.C.P.S. Je draagt deze waarden mee uit en past ze toe in alle acties die je neemt.
- Je overlegt en werkt nauw samen met andere diensten (service, aankoop, boekhouding, ...) en zorgt voor een **goede informatie doorstroming en communicatie** van de gemaakte afspraken met de klant.
- Je volgt de **rendabiliteit van je projecten** mee op.
- In een KMO-context komen allerlei uitdagingen je richting uit. **Je denkt mee met de firma en je werkt bij T.C.P.S. alsof het je eigen organisatie is.**

De lijst met verantwoordelijkheden is niet limitatief.

WAT IS JE PROFIEL?

- Bij voorkeur genoot je een **hogere opleiding** en heb je **relevante sales ervaring**. Heb je geen ervaring, maar wel een sales drive en kijk je er naar uit om adviserend te verkopen... aarzel dan niet om te solliciteren!
- Ervaring in **labo omgeving** en technische kennis hieromtrent zijn een must.
- Je wekt vlot **vertrouwen** bij interne en externe klanten
- Je bent een correct, respectvol en rechtvaardig persoon. Je hebt een **open en vlotte communicatiestijl** en je beschikt over een gezonde dosis **overtuigingskracht**.
- Je beschikt over een natuurlijke helicopterview en stelt gemakkelijk prioriteiten.
- Je gaat tewerk met de nodige empathie en het onmisbare **strategisch inzicht – resultaatgericht en diplomatisch**.
- Je bent **ondernemend**, beschikt over een gezonde kritische ingesteldheid en gaat **proactief** en **constructief** om met situaties.
- Je drukt je perfect uit in het **Frans** en **Nederlands**. Daarnaast trek je je vlot uit de slag in het **Engels**.

WAT WORDT JE AANGEBODEN?

- Je komt terecht in een **sterk groeiende, innoverende organisatie** met een 30-tal medewerkers
- Je **business markt** is België. Het **kantoor** van TCPS NV bevindt zich in de Ter Heidelaan 95 te Aarschot.
- Geen werkdag is hetzelfde, je werkt in een context met **verantwoordelijkheid** en **autonomie**
- Een **vaste, voltijdse tewerkstelling** met een **marktconform loon**, een **target gerelateerde bonus**, aangevuld met **extralegale voordelen** en een **firmawagen**.
- Je **rapporteert** aan de **sales coördinator**.

WAAR EN HOE SOLLICITEREN?

Contact : Natasja Ferla

E-mail : hr@fophacon.be

Tel: +32 16 88 21 44

Solliciteren met **CV / motivatiebrief**.