



Lutze behoort tot de Duitse Lutze-groep, actief in gans Europa met 400 medewerkers. In de Benelux bedienen we onze klanten vanuit 8 vestigingen met 90 gemotiveerde mensen. Klanten zijn o.a. actief in ontginning (steengroeves, zandwinning), cement- en staalindustrie, recyclage en mineraalverwerking. We zijn verdeler en marktleider voor brekers en zeefmachines (Sandvik), transportbanden, rubberslangen en pompen (Metso) en tal van proces-ondersteunende producten.

Ons Benelux sales team kijkt er naar uit om kennis met je te maken!

Sales Engineer

Jobinhoud:

- Je bent – na een grondige opleiding en inwerkperiode - verantwoordelijk voor het opvolgen en uitbreiden van een bestaande klantenportefeuille voor ons gamma breek- en zeefmachines
- Je bezoekt en adviseert klanten actief in steengroeven, recyclagebedrijven, zandwinning, cement en staal en bulkverwerking. Je contactpersonen zijn technische aankopers, bedrijfsleiders, proces ingenieurs…
- Je analyseert de productieprocessen, adviseert optimalisatie en werkt oplossingen op maat uit, samen met onze binnendienst.
- Je beheert je klanten doorheen het hele technisch-commercieel proces en volgt deze verder op.

Profiel:

- Je hebt een technische opleiding (ingenieur) of hebt een gelijkwaardige ervaring opgebouwd
- Je hebt minstens enkele jaren ervaring in de industrie en technische advies. Ervaring met mijnbouw, steengroeves, zware machines (kranen, bulldozers, grondverzet, …) is een plus.
- Je kan lange termijn relaties met klanten uitbouwen en onderhouden.
- Je drukt je vlot uit in het Nederlands, Frans en het Engels en je kunt goed overweg met Office

Aanbod:

- Een technisch-commerciële uitdaging binnen een internationale omgeving, waarin gewerkt wordt op basis van wederzijds respect en vertrouwen.
- Een competitief salaris met een wagen en een uitgebreid pakket tools en voordelen.

INTERESSE? Mail naar Francis Vanden Berghe f.vandenberghe@searchselection.com bel Search & Selection : 0496/560548. Info via lutze-process.com