



Onze opdrachtgever, **GNB Industrial Power** maakt deel uit van **Exide Technologies**, al meer dan 120 jaar wereldwijd actief en toonaangevend in de ontwikkeling en commercialisering van geavanceerde producten en diensten die de transportwereld en de industriële markten voorzien in de complexe behoeften aan opgeslagen energie. Binnen **GNB Industrial Power** is **GNB Motive Power** gespecialiseerd in energieoplossingen (batterijen, laadapparatuur en service) voor interne transportmiddelen en andere elektrische voertuigen. **GNB Motive Power** biedt een volledig gamma van batterij- en ladertechnologieën voor een verscheidenheid aan toepassingen zoals o.m. : Material Handling Equipment, Automatische Geleide Voertuigen, Heftrucks, Grondvoertuigen, Liften, Rolstoelen en Industriële Reinigingsmachines.

Met het oog op de verdere expansie op de Belgische markt, zoekt **GNB Industrial Power**, ter versterking van het commercieel team in Kontich, een ondernemend, ambitieus en dynamisch (M/V) :

Key Account Manager Belux

Material Handling Power Solutions

FUNCTIE

- Na een grondige inwerk- en trainingsperiode, sta je in voor het het onderhouden en verder uitbouwen van een belangrijk en gevarieerd portfolio van o.m. OEM's (bvb. heftruckfabrikanten) en eindklanten in diverse sectoren waaronder : intern transport, material handling, logistiek en retail.
- Specifieke vragen van de klant vertaal je in deskundig advies en in slimme oplossingen. Je werkt hiervoor nauw samen met een toegewijd en professioneel backofficeteam in Rotterdam en productspecialisten elders in Europa.
- Je bent niet alleen verantwoordelijk voor het versterken en ontwikkelen van hechte en succesvolle relaties met bestaande klanten maar je bent tevens voortdurend op zoek naar nieuwe commerciële opportuniteiten via doelgerichte prospectie, markt-analyse en networking.
- Je volgt markt- en technologische ontwikkelingen op de voet en je zorgt voor een correcte rapportering inzake forecasts, markt-benadering, verkoopplannen en concurrentie.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales & Marketing Manager Motive Power Benelux.

PROFIEL

- Voor deze uitdagende functie zijn wij op zoek naar enthousiaste kandidaten met minstens een Bachelor-niveau gekoppeld aan een succesvolle en relevante ervaring in de B2B verkoop van technische producten of oplossingen aan eindklanten in uiteenlopende markten en industrieën.
- Je bent geboeid door de toepassingsmogelijkheden van energie-opslag en je bent gemotiveerd om je hierin te verdiepen en vervolmaken
- Je bent een overtuigend onderhandelaar met commercieel inzicht, lef en overtuigingskracht.
- Je bent sterk in het communiceren rond technische oplossingen en efficiënt in het geven van commerciële presentaties
- Je bent een initiatiefvol, zelfstandig en resultaatgericht professional en doorzetter met een sterk inlevingsvermogen en een echte winnersmentaliteit.
- Je beschikt over marktinzicht en analytisch vermogen en je bent niet afgeschrikt door het werken met KPI's.
- Je communiceert vlot in het Nederlands en het Engels met kennis Frans als een duidelijk voordeel.



INTERESSE ?

Stuur je gemotiveerde sollicitatiebrief met CV t.a.v.
Marc Van Beethoven, Search & Selection, Amerikalei
213, 2000 Antwerpen.

E-mail : m.vanbeethoven@searchselection.com

Je vindt tevens een profielbeschrijving van deze functie op
<http://www.searchselection.com>.

AANBOD

GNB Industrial Power biedt een veelzijdige en afwisselende functie binnen een sterke en internationaal gereputeerde groep. Je komt terecht in een professionele werkomgeving met een stimulerende, informele en collegiale sfeer. Je kunt rekenen op een uitstekend salaris-pakket (met bonus en firmawagen) en motiverende loopbaan-mogelijkheden.



Stichtend lid Federgon Div. RS&S VG.491/B - W.RS.166 - B-AB05.027



We store the world's energy.