



Onze opdrachtgever, IKO nv is een toonaangevend producent van dakdichting, waterdichting en isolatie. Met meer dan 30 fabrieken en 4500 werknemers wereldwijd is IKO een speler van wereldformaat. De Europese IKO hoofdzetel en het R&D centrum van de groep bevinden zich in Antwerpen, België. Het totale aanbod bestaat uit IKO enertherm hoogwaardige PIR isolatieplaten, IKO roofing innovatieve dakbanen, IKO protect vloeibare waterdichtingen en IKO pro complementaire vloeibare waterdichtingsaccessoires zoals primers en lijmen. Samen vormen deze producten duurzame totaaloplossingen voor nieuwbouw- en renovatieprojecten! Neem alvast een kijkje op de website: be.iko.com.

Ten gevolge van interne mobiliteit in het commercieel team voor de **projectenmarkt**, kijken wij uit naar een M/V :

Account Manager

Oost- & West-Vlaanderen

FUNCTIE

- Binnen het salesteam ben je verantwoordelijk voor de directe verkoop van de IKO daksystemen, isolatie- en waterdichtingsoplossingen voor grote nieuwbouw- en/of renovatieprojecten.
- Je verkoopt rechtstreeks aan bestaande en nieuwe professionele eindklanten.
- Je adviseert jouw netwerk binnen de voorschrijvende markt over onze productinnovaties.
- Je onderhoudt contacten met alle stakeholders gedurende de gehele projectcyclus.
- Je werkgebied is Oost- & West-Vlaanderen.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Field Sales Manager.

PROFIEL

- Je hebt een succesvolle commerciële ervaring in de verkoop van technische producten, systemen of oplossingen.
- Je bent vertrouwd met het in kaart brengen, bewerken en overtuigen van decisionmakers op verschillende niveaus.
- Je beschikt over voldoende affiniteit met techniek.
- Een bouwkundige achtergrond is nuttig maar geen must.
- Je getuigt van een goed analytisch vermogen en je kunt productspecificaties vlot vertalen naar de toegevoegde waarde voor je klanten.
- Je weet lange termijn relaties uit te bouwen en verliest het eindresultaat nooit uit het oog.
- Je werkt vlot met CRM en houdt je administratie op punt.



INTERESSE?

Stuur je gemotiveerde sollicitatiebrief met CV t.a.v. Ilse Pierloot, Search & Selection, Amerikalei 213, 2000 Antwerpen of mail naar : i.pierloot@searchselection.com

Voor meer inlichtingen bel Ilse op: 0495/33.15.14.

Je vindt tevens een profielbeschrijving van deze functie op <http://www.searchselection.com>. Een ernstige en discrete behandeling van iedere kandidatuur is gewaarborgd.

AANBOD

IKO staat als marktleider bekend voor de kwaliteit van zijn producten maar ook als werkgever is IKO een Groep waar mensen een duurzame carrière uitbouwen. Deze vacature is een opportuniteit voor iemand met potentieel die verder wil groeien in sales. IKO biedt heel wat opleidingsmogelijkheden, de begeleiding van een coachende salesmanager en een goed uitgewerkt salarispakket.



Stichtend lid Federgon Div. RS&S

VG.491/B - W.RS.166 - B-AB05.027

