



Onze opdrachtgever, **AVEX** is als specialist in professionele audiovisuele oplossingen al meer dan 30 jaar toonaangevend in Effective Business Communications. **AVEX** ontwikkelt en bouwt functionele, betrouwbare en innovatieve audiovisuele installaties voor de meest uiteenlopende toepassingen waaronder : Real Time & Corporate Communication Solutions, Vergader- en Presentatie Systemen, Event Facilities en Building Management Systemen. Vanuit vestigingen in Nederland (HQ), België en het Verenigd Koninkrijk zetten ruim 220 professionals zich in voor opdrachtgevers in vrijwel alle branches en segmenten : handel, industrie, overheid, cultuur, sport, recreatie, zorg, hospitality en onderwijs. Naast oplossingen voor conferentieruimten, college-, rechts- en congreszalen, voorziet **AVEX** ook controlekamers, noodlokalen en grote openbare gebouwen zoals stadions en multifunctionele sportcentra van het juiste beeld en geluid. De specialisten van **AVEX** werken met beproefde technologieën maar zijn ook trendsetter in de allernieuwste ontwikkelingen op het gebied van AV. Als lid van de **Global Presence Alliance (GPA)** maakt **AVEX** bovendien deel uit van een wereldwijd netwerk en samenwerkingsverband van vooruitstrevende solution providers van audiovisuele en unified communication oplossingen.

Om de groeiobjectieven voor België & Luxemburg verder te realiseren, zoeken wij, ter versterking van het team in Brussel (Machelen), een gedreven :

Sales Manager BeLux

Audiovisual & Communication Solutions

FUNCTIE

- Na aan opleidingsperiode (Nederland/België) sta je in voor het onderhouden, uitbreiden en ontwikkelen van de klantenportefeuille binnen zowel publieke als corporate sectoren en dit voor alle AVEX Oplossingen (installaties, systemen) en (Managed) Services.
- De door jou ontwikkelde strategieën en actieplannen voor marktontwikkeling breng je zelf in de praktijk door gerichte commerciële acties, prospectie, networking en accountmanagement.
- Je bent voortdurend op zoek naar nieuwe opportuniteiten, leads en projecten.
- Je inventariseert specifieke klantenbehoeften en vertaalt deze in deskundig advies en op maat gesneden oplossingen.
- Voor het opstellen van offertes en het uitwerken van complexe aanbestedingen en installaties kan je terugvallen op het bidmanagement en back-office team en op engineering.
- Je werkt tevens nauw samen met een toegewijd Projectmanager voor de realisatie en opvolging van de projecten.
- Je staat persoonlijk borg voor het bewaken en opvolgen van klanttevredenheid, kwaliteit, targets, marges, prijsniveaus, markt-, product- en technologische ontwikkelingen.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Benelux & UK Sales Director.

PROFIEL

- Voor deze commerciële speerpuntfunctie kijken we uit naar kandidaten met een succesvolle en relevante B2B verkoopservaring in geïntegreerde en hoogtechnologische maatwerkoplossingen zoals audiovisuele systemen, ICT infrastructuur, telecommunicatie, building facilities e.d.
- Een specifieke kennis van audiovisuele technieken is geen must maar je bent uiteraard sterk gemotiveerd om je in deze snel evoluerende sector te verdiepen en specialiseren.
- Idealiter beschik je reeds over een netwerk van relaties met decision-makers in meerdere marktsegmenten.
- Bovenal ben je een doorwinterd, assertief en overtuigend onderhandelaar en relatiebouwer met technisch-commercieel en zakelijk inzicht, ondernemingszin, tact en inlevingsvermogen.
- Je bent een initiatiefvol, zelfstandig en resultaatgericht professional met lef, visie en uitstraling.
- Je hebt een vlotte en parate talenkennis Nederlands-Frans en Engels.
- Je beschikt over de kwaliteiten en ambitie om op hoog niveau bij te dragen tot de verdere positionering, profilering en ontwikkeling van het bedrijf binnen een dynamische en concurrentiële markt.



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>. Een ernstige en discrete behandeling van iedere kandidatuur is gewaarborgd.

AANBOD

AVEX draagt haar kernwaarden – Betrokkenheid, Integriteit, Pro-activiteit en Professionaliteit – hoog in het vaandel. Daarenboven streeft het bedrijf naar een gezonde balans tussen people, planet en profit. **AVEX** biedt je een boeiende loopbaan binnen een gezonde, innovatieve en solide onderneming met veel ruimte voor persoonlijk engagement, korte communicatielijnen en een informele en open cultuur. Je kunt rekenen op een uitstekend en motiverend salarispakket met bonus en bedrijfswagen.

