

POWERING THE WORLD SINCE 1888.



Onze opdrachtgever, **Exide Technologies** (www.exidegroup.com) is 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 **Exide Technologies** biedt **GNB Network Power** een volledig gamma van industriële batterijen en energieopslag-systemen en –oplossingen voor talrijke toepassingen zoals o.m. : back-up van datacenters, telecom, elektriciteitscentrales en –distributie, beveiligingssysteem, spoorweg-applicaties, medische applicaties, hernieuwbare energie en ‘smart grid storage’, militaire toepassingen en diverse vormen van apparatuur die gebruikt wordt in bedrijfskritische omgevingen.

Met het oog op de verdere expansie op de Benelux markt, zoekt **Exide Technologies**, ter versterking van het commercieel team in het kantoor in Kontich, een ondernemend, ambitieus en dynamisch :

Key Account Manager Benelux

Power & Energy Solutions

UW FUNCTIE

- Na een grondige inwerk- en trainingsperiode, word je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van een belangrijk en gevarieerd Benelux portfolio van partners en Key Accounts in diverse sectoren waaronder : UPS en Rectifier OEM's, Telecom, Staal, Petrochemie, Spoorwegen, Defensie, Hernieuwbare Energie, Datacenters etc.
- Je bent proactief, gedreven en alert in het detecteren, identificeren én overtuigen van DMU's voor belangrijke en beloftevolle nieuwe projecten en samenwerkings-opportunities.
- Specifieke vragen en behoeften van de klant vertaal je in deskundig advies en op maat gesneden oplossingen in nauwe samenwerking met project engineers in het gespecialiseerd elektrotechnisch backoffice team.
- Je bent voortdurend op zoek naar nieuwe commerciële opportuniteiten via doelgerichte prospectie, marktanalyse en networking.
- Je volgt markt- en technologische ontwikkelingen op de voet.
- Je staat in voor het versterken en ontwikkelen van hechte en succesvolle lange-termijn-relaties met het cliënteel.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director Benelux.

UW PROFIEL

- Voor deze uitdagende commerciële vertrouwensfunctie zijn wij op zoek naar kandidaten met liefst een (hogere) technische opleiding (bvb. elektrotechniek, elektriciteit, elektromechanica) en minstens enkele jaren ervaring in het commercialiseren van technische toepassingen, projecten, oplossingen, producten of systemen voor uiteenlopende industriële markten.
- Je bent overtuigend in het communiceren rond geavanceerde technische oplossingen.
- Je bent efficiënt en resultaatgericht in het samenwerken en onder-handelen op hoog niveau met decisionmakers in o.m. engineering en aankoop.
- Je bent analytisch sterk en je getuigt van marktkennis en commercieel inzicht.
- Je bent een initiatiefvol, gedreven, zelfstandig professional en doorzetter met een sterk inlevingsvermogen en een echte winners-mentaliteit.
- Je bent vlot met MS Office en je beschikt over een parate praktische talenkennis Engels.

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

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

AANBOD

Exide Technologies 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

