



Onze opdrachtgever **ATAB nv** is een onafhankelijk aannemer gespecialiseerd in de uitvoering van dak- en waterdichtingsprojecten voor nieuwbouw en renovatie. Met ca. 125 medewerkers voert ATAB nv werken uit met uitsluitend innovatieve technieken en producten die leiden tot hoge kwaliteit en efficiëntie. ATAB heeft zijn centrale magazijn en kantoren in Kontich en is met een 40-tal decentraal verspreide eigen ploegen, aangevuld met onderaannemers, actief over heel België. Ontdek alvast onze oplossingen, referenties en meer via: www.atab.com

Ter versterking van de **Commerciële-divisie**, kijken wij momenteel uit naar een:

Technisch Commercieel Adviseur Mechelen - Leuven - Brussel

FUNCTIE

Jouw werkgebied bestrijkt ong. de driehoek Mechelen - Leuven - Brussel. Je gaat op zoek naar uit te voeren werken met een groot aantal m² voor onze eigen ervaren ploegen. Jouw focus ligt op renovatiewerken en nieuwbouw van vlakke daken, parkeergarages, balkonafdichting ed. Deze projecten zijn zowel te vinden bij de industrie, retailers, logistieke bedrijven, ziekenhuizen, scholen, appartementsgebouwen, kantoorgebouwen, enz. Je zit rechtstreeks aan tafel bij zowel de bouwheren (privé eigenaars, bedrijven of overheidsinstanties) als de gebouwenbeheerders (VME, syndici, woningbouwcoöperaties enz.). Je bouwt tevens een contactennetwerk uit van architecten, studiebureaus, projectontwikkelaars en aannemers. Je ontwikkelt een eigen klantenportefeuille.

Je staat zelf in voor de zeer nauwkeurige opmeting van de daken in al zijn facetten en details bij renovaties en voor de uitrekening van oppervlaktes op plan bij nieuwbouw. Met behulp van onze calculatietool stel je adequate offertes op die je verdedigt bij de klant tot afronding van het contract. Na closing wordt het dossier overgedragen naar onze Operations- divisie die de uitvoering voor haar rekening neemt. Jij blijft het aanspreekpunt voor de klant.

PROFIEL

- We kijken uit naar een kandidaat met ervaring in of kennis van de bouwsector die kan bogen op enkele jaren succesvolle saleservaring. Je getuigt van degelijk technisch (bouwkundig) inzicht met oog voor details en sterke cijfermatige skills.
- Als salespersoon slaag je erin om klanten aan je te binden en te fideliseren maar ben je ook sterk in het detecteren van opportuniteiten en het overtuigen van prospecten. Je bent een sterke onderhandelaar die oplossingsgerichte voorstellen uitwerkt inspelend op de vraag van de klant, die je begeleidt tot de sluiting van de overeenkomst.
- Je bent een fijne collega, iemand die meedenkt en samen met het ATAB-team, de schouders zet onder onze groei. Je beschikt over goede IT-skills en bent gezien de regio 2-talig NL/FR in woord en geschrift.

INTERESSE?

Reageer dan vandaag nog bij onze partner in Rekrutering & Selectie: Ilse Pierloot bij Search & Selection. Bij voorkeur online door je te registreren via www.searchselection.com op de vacature met ref.nr. 13085. Voor bijkomende vragen kan je mailen naar: i.pierloot@searchselection.com of bellen naar 0495/33.15.14. Een ernstige en discrete behandeling van iedere kandidatuur is gewaarborgd.



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

AANBOD

Je komt terecht in een succesvolle, financieel gezonde groep en vooraanstaande speler binnen de dakdekkerswereld. Je krijgt de commerciële verantwoordelijkheid over jouw regio. Je mag daarbij rekenen op een marktconform salaris en bonus, aangevuld met extra legale voordelen zoals een wagen, verzekeringen, maaltijdcheques, gsm en alle thuiswerkvoorzieningen.

