



NedZink

Onze opdrachtgever, **NedZink**, is een toonaangevende Nederlands zinkfabrikant van gewalst titaanzink voor toepassingen in gevelbekleding, dakbedekking, dakgoten en hemelwaterafvoersystemen. Al meer dan 125 jaar maakt **NedZink** kwalitatieve zinkproducten van het hoogste niveau die wereldwijd worden toegepast in projecten van groot en klein. Als gedreven marktleider voor gewalst Titaanzink wordt **NedZink** dagelijks geïnspireerd door de vraag van architecten, vormgevers en verwerkers naar bestaande én nieuwe mogelijkheden. **NedZink** stimuleert de realisatie van duurzame en hoogwaardige bouwprojecten met walsblank, geprepatineerd en gestructureerd zink. Als handelspartner zorgt **NedZink** voor betrouwbare levering, kennis, kwaliteit en dienstverlening. **NedZink** is een actief promotor van creatieve toepassingen van zink. De onderneming kent een gezonde groei en investeert voortdurend in mensen en machines. **NedZink** maakt deel uit van een joint venture tussen de Belgische **Koramic Holding** en het Griekse **EvalHalcor**. De productie vindt plaats in het Nederlandse Budel-Dorplein en de verkoopkantoren bevinden zich in Nederland, België, Frankrijk en Duitsland.

Ter versterking van het commercieel team van **NedZink N.V.** (Louvain-La-Neuve) kijken wij uit naar een ervaren en gedreven :

Project & Business Development Manager

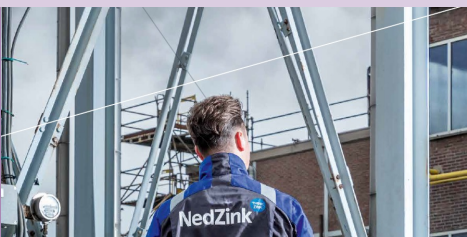
Building Envelope Solutions

FUNCTIE

- Je bent verantwoordelijk voor het **opvolgen en ontwikkelen** van de verkoopsoactiviteiten in gans België binnen de **projectenmarkt**. • Als technisch-commercieel adviseur sta je in voor het promoten van de **creatieve** mogelijkheden en brede toepasbaarheid van gewalst Titaanzink in de realisatie van innovatieve, duurzame en hoogwaardige bouwprojecten.
- Je profileert je actief binnen een netwerk van architecten, projectontwikkelaars en andere professionele **voorschrijvers** en 'influencers' als **inhoudelijk commercieel aanspreekpunt** en vertrouwenspersoon • Je stelt de **NedZink** producten, oplossingen en innovaties voor in het kader van lopende en geplande bouwprojecten en je geeft advies m.b.t. de verschillende voordelen inzake o.m. **kwaliteit, duurzaamheid, vormgeving en verwerkbaarheid**. • Je wordt intern ondersteund door een team van inside sales en product- en marketingspecialisten. • Je rapporteert rechtstreeks aan de General Manager van **NedZink België**.

PROFIEL

- Kandidaten voor deze functie hebben bij voorkeur een opleiding in Architectuur of Bouwkunde of gelijkwaardig door ervaring.
- Je beschikt reeds over een relevante en succesvolle technisch-commerciële background in promotie en marktontwikkeling voor innovatieve bouwconcepten, -oplossingen of -materialen binnen de projectenmarkt.
- Je getuigt van technisch inzicht en je bent sterk in het helder toelichten van productvoordelen en de vertaling ervan naar toepassingen met een hoge toegevoegde waarde voor specifieke projecten.
- Je bent een ondernemend, autonoom en resultaatgericht netwerker en vertrouwd met relatie-management binnen lange verkoopscycli.
- Je bent communicatief vlot en overtuigend in zowel het Nederlands als het Frans (mondeling en geschreven).



INTERESSE ?

Stuur je gemotiveerde sollicitatiebrief met CV naar Search & Selection ter attentie van Mevr. Ilse Pierloot.

E-mail : i.pierloot@searchselection.com of bel +32 495/33.15.14 voor meer info.

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

AANBOD

Naast opleidings- en loopbaanmogelijkheden biedt **NedZink** motiverende arbeidsvoorwaarden en een competitieve remuneratie met bonus en bedrijfswagen. Je komt terecht bij een gereputeerd en innovatief marktleider met een positieve en stimulerende bedrijfscultuur.



Stichtend lid Fedegron Div. RS&S

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

