

Achieve more with KROHNE

KROHNE

 **measure the facts**

Depuis 1921, nous fournissons et fabriquons des équipements de mesure et de contrôle de haute qualité pour l'industrie. Nous ne le faisons pas seuls, bien sûr, puisque nous disposons de plus de 66 sites dans le monde entier ! KROHNE BELGIUM est l'organisation de vente et de service pour le marché belge et luxembourgeois.

Afin de renforcer et d'élargir notre équipe en **Belgique**, nous recherchons un :

Outside Sales Engineer Wallonie - Luxembourg

Voici ce que nous vous proposons :

- Salaire basé sur le marché ;
- Emploi permanent ;
- Une pension bien réglementée avec Allianz ;
- Assurance hospitalisation DKV + Plan SA ;
- Voiture de société ;
- Indemnité de déplacement ;
- Téléphone portable, PC et Internet ;
- Chèques-repas ;
- Chèques sport et culture ;
- Congés payés et 32 jours de congés ;
- 13ème mois ;
- Prime de gratification CAO90 et prime personnelle ;
- Budget de formation et accès à la KROHNE Online Academy.

Voici ce que vous ferez :

En tant qu'ingénieur commercial externe, vous et votre équipe veillez à la réalisation des objectifs commerciaux. Vous avez des contacts proactifs avec les clients, mais aussi en interne au sein du groupe KROHNE avec nos spécialistes produits, nos services de planification et d'ingénierie.

Au quotidien, vous conseillez les clients (internes et externes) sur les solutions de mesure les mieux adaptées à leurs processus, les prix, les options de paiement, les promotions spéciales et les conditions de service. Vous évaluez les demandes et les commandes sur la base des spécifications correspondantes et, en collaboration avec le service des ventes internes, vous assurez le traitement des offres dans les délais impartis.

Outre votre sens de l'organisation, qui vous permet de fixer facilement des priorités et de reconnaître les pièges, vous êtes également en contact direct et régulier avec les clients. Vous planifiez de manière autonome les visites aux clients (au moins 7 par semaine). Vous travaillez avec une large base de clients et de nouveaux clients potentiels.

La personne que nous recherchons :

Chez KROHNE Belgium, nous recherchons un vendeur motivé qui ne se contente pas de voir les opportunités, mais qui les saisit. Vous êtes quelqu'un qui sait écouter et comprendre exactement ce dont les clients ont besoin, qui travaille toujours de manière orientée vers le client et avec insouciance et qui s'engage envers le client et le collègue en tant que véritable joueur d'équipe. Nous vous offrons une place dans une équipe soudée et dynamique, où il y a de la place pour le développement, l'initiative et le renforcement régulier de l'esprit d'équipe. Vous avez les compétences suivantes :

- Un diplôme de master achevé ;
- Des affinités avec les techniques de mesure et de contrôle ;
- Une excellente maîtrise du Français et de l'Anglais. Le Néerlandais et l'Allemand sont des atouts.

Avez-vous encore des questions ? Contactez Ludo van Eeckhoudt : krohnebelgium@krohne.com ou au +32 468 51 14 39.

Nous attendons avec impatience votre motivation et votre CV !



www.krohne.com