

Achieve more with KROHNE

KROHNE

 measure the facts

*Sinds 1921 leveren en produceren we hoogwaardige meet- en regelapparatuur voor de industrie. Dat doen we natuurlijk niet alleen, want we hebben meer dan 66 locaties over de hele wereld! **KROHNE BELGIUM** is de verkoop en service organisatie voor de Belgische en Luxemburgse markt.*

Ter versterking en uitbreiding van ons team in **België** zijn wij op zoek naar een:

Project Sales Engineer - Instrumentation Projects België - Luxemburg

Als Project Sales Engineer – Instrumentation Projects ben je verantwoordelijk voor het volledige acquisitie- en projecttraject van industriële instrumentatie: van tenderanalyse en offerte tot contractafspraken en projectopstart. Je combineert technische expertise met commerciële slagkracht om complexe projecten succesvol binnen te halen en te realiseren.

Je werkt rechtstreeks samen met industriële klanten, EPC's en systeemintegratoren en vertaalt hun technische en contractuele noden naar betrouwbare en haalbare instrumentatieoplossingen. Daarbij stem je klantverwachtingen, interne haalbaarheid en commerciële doelstellingen zorgvuldig op elkaar af.

Hoewel deze functie een sterke technische component heeft, ligt de focus in belangrijke mate op commerciële projectopvolging en relatiebeheer. Je vertaalt technische projectvragen naar competitieve en klantgerichte offertes en begeleidt klanten doorheen het volledige commerciële traject.

Ongeveer 20% van je tijd besteed je aan klanten- en fabrieksbezoeken om projecten correct in te schatten, technische keuzes te onderbouwen en commerciële afspraken helder af te stemmen. Deze rol past bij iemand die technische diepgang combineert met commerciële feeling en graag werkt in een dynamische projectomgeving waar kwaliteit en vertrouwen centraal staan.

Dit is wat we je bieden:

- Marktconform salaris volgens ervaring: 4k - 5.3k;
- Vast dienstverband;
- Een goed geregeld pensioen bij Allianz;
- DKV hospitalisatie verzekering + Plan AZ;
- Firmawagen;
- Reiskostenvergoeding;
- GSM, PC en internetvergoeding;
- 2 dagen / week thuiswerk;
- Maaltijdcheques;
- Sport- en cultuurcheques;
- Vakantiegeld en 32 vakantiedagen;
- 13e maand;
- Gratificatiebonus CAO90 en persoonlijke bonus;
- Opleidingsbudget en toegang tot de KROHNE Online Academy.

Dit is wat je gaat doen:

- Je leidt de voorbereiding van technische en commerciële offertes voor instrumentatieprojecten en bewaakt de naleving van tendervoorwaarden en interne standaarden.
- Je analyseert projectspecificaties, beoordeelt en optimaliseert contractvoorwaarden en identificeert technische, commerciële en operationele risico's.
- Je ontwerpt instrumentatieoplossingen binnen het KROHNE-portfolio in lijn met de toepassing, normen en klantverwachtingen.
- Je werkt nauw samen met Sales, Engineering, Project Execution, Documentatie, Service, Technical Support, Logistiek en Productie om tot een gedragen en realiseerbare oplossing te komen.
- Je ondersteunt de sales engineers tijdens de uitvoering om scope, planning, budget en kwaliteit te bewaken.
- Je fungeert als primair aanspreekpunt tijdens de acquisitiefase en zorgt voor heldere communicatie met klant en interne stakeholders.
- Je bouwt duurzame klantrelaties uit door proactieve opvolging en het oplossen van issues.
- Je ondersteunt change- en claimmanagement en identificeert kansen om het project verder uit te breiden binnen het instrumentatieportfolio.
- Je volgt marktontwikkelingen en concurrentie op en draagt bij aan continue verbetering van processen.

Dit is wie we zoeken:

Wij zoeken een gedreven sales die niet alleen kansen ziet, maar ze ook pakt. Je bent iemand die goed kan luisteren en precies begrijpt wat klanten nodig hebben, altijd klantgericht en ontzorgend werkt en zich als een echte teamplayer inzet voor zowel klant als collega. Wij bieden jou een plek in een hecht en dynamisch team, waar ruimte is voor ontwikkeling, initiatief en regelmatig teambuilding. Daarnaast verwachten we dat je:

- Over een diploma in Engineering of een aanverwante technische richting beschikt.
 - Ervaring hebt met projectacquisitie, tendering of proposal management binnen instrumentatie, automatisering of de procesindustrie.
 - Een sterke technische kennis hebt van meet- en regeltechniek, procesinstrumentatie of automatisering.
 - Ervaring hebt met EPC's, system integrators en industriële eindklanten.
 - Gestructureerd en planmatig werkt, met oog voor risico's en contractuele afspraken.
 - Helder en professioneel communiceert met klanten en interne teams.
 - Graag werkt in een multidisciplinaire omgeving en verantwoordelijkheid neemt.
 - Het Engels zeer goed beheerst, zowel mondeling als schriftelijk.
-
- Kennis van normen zoals MID, PED, ATEX/IEC, SIL, NEN-EN en ASME is een sterke troef of iets wat je snel wil opbouwen.
 - Ervaring met contractmanagement en claims is een pluspunt.

Heb je nog vragen? Neem dan contact op met Ludo van Eeckhoudt via L.vaneeckhoudt@krohne.com of +32 46 85 11 439

We zien je motivatie en CV graag tegemoet!