



Itho Daalderop Belgium bvba is een dochteronderneming van Itho Daalderop, een Nederlandse ontwikkelaar en producent van de producten en totaalsystemen op het gebied van duurzame verwarmings-, warm water-, ventilatie- en regeltechniekoplossingen.

Itho Daalderop Belgium bvba ondersteunt de commerciële activiteiten van haar huidige partners op het gebied van ventilatie-, cv- en warmwaterapparatuur en duurzame klimaatsystemen zoals warmtepompen en ventilatie. Onderdeel van Itho Daalderop Belgium bvba is het Brusselse Codumé, expert op het gebied van totaaloplossingen voor ventilatie.

Itho Daalderop Belgium bvba is gevestigd in Zellik en maakt deel uit van de Climate for Life groep.

Itho Daalderop heeft grote ambities. Heel grote.

Wat wij doen heeft een impact op ons energieverbruik, op ons wooncomfort, op het milieu, op de wereld van morgen. Daarom zoeken we mensen die de lat net zo hoog leggen als wij. Om samen met ons te zorgen voor een comfortabel, gezond en energiezuinig binnenklimaat voor iedereen. Om mee te werken aan innovaties die volledig energieneutraal wonen mogelijk maken. Om samen een positieve bijdrage te leveren aan een groene toekomst. Daar gaan we voor, elke dag opnieuw.

Kom jij ons team van wereldverbeteraars versterken?

SALES

Te midden van een professioneel en energiek team ben je verantwoordelijk voor het behalen van de commerciële doelstellingen in jouw regio. Je vertegenwoordigt een breed productgamma, bestaande uit o.a. de nieuwste warmtepompen, boilers en ventilatie-units. Voor deze afdeling zijn wij opzoek naar een:

REGIO MANAGER LIMBURG (Fulltime)

Jouw uitdagingen:

- Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe projecten en voor het klantenbehoud (Regio Limburg). Je staat m.a.w. in voor het behoud van een goed contact met bestaande en potentiële klanten en verschillende schakels in het commercieel beslissingsproces.
- Je bezoekt en beheert voorschrijvers van onze producten. (studiebureaus, architecten, bouwpromotoren,...).

- Samen met ondersteunende diensten weet je optimale projectoffertes op te stellen zodat de klant kan worden overtuigd en de gewenste marge en omzet kan worden behaald.
- Je beheert zelfstandig je contacten- en projectenportefeuille.
- Je geeft lokale voorlichting over het productenpakket en verleent ondersteuning zodat een optimale prijs/kwaliteit verhouding ontstaat.
- Je geeft trainingen voor klanten.
- Je bespreekt op systematische basis jouw verkoopresultaten- en verwachtingen.
- Alle projecten dien je op te volgen in een CRM-systeem.
- Je bent verantwoordelijk voor het goede verloop en aanwezigheid op klantendagen, opendeurdagen, beurzen en evenementen waarbij je optreedt als ambassadeur van Itho Daalderop België.

Jouw profiel:

- Je bent een gedreven technisch-commercieel talent met een passie voor duurzaamheid en innovatie.
- Je hebt ruime ervaring in de installatiebranche + warmtepompen. Bovendien heb je hierover actuele kennis ten aanzien van de product- en marktontwikkeling.
- Je bent een gedreven, zelfstandige, commercieel sterke persoon: resultaatgericht en met de nodige overtuigingskracht, positief ingesteld, energiek en pro-actief.
- Je hebt een adviserende en probleemoplossende instelling, communicatievaardig en gestructureerd.
- Je bent flexibel, stressbestendig en accuraat.
- Je bent woonachtig in jouw regio.
- Je spreekt vloeiend Nederlands en hebt een goede kennis van het Frans.

Ons aanbod:

- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden:
 - Aantrekkelijk salaris
 - Maaltijdcheques
 - Eindejaarsbonus bij behalen van vooropgelegde objectieven
 - Hospitalisatieverzekering DKV
 - Zeer aantrekkelijke groepsverzekering AG
- Firmawagen met bijhorende tankkaart
- Laptop
- Tablet
- Smartphone

Interesse?

Ben JIJ die enthousiaste collega die wij zoeken? Reageer dan direct! Voor meer informatie kun je contact opnemen met Elke Van Ransbeek, Human Resources

Manager Itho Daalderop Belgium, via het mailadres hr@ithodaalderop.be of via het nummer 0470/98.04.95.