



Een job als wereldverbeteraar?

Itho Daalderop heeft grootse ambities en heel ons team gaat er keihard tegenaan om ze waar te maken. Vastberaden en strijdlustig werken we samen aan ons doel: een comfortabel, gezond en energiezuinig binnenklimaat voor iedereen.

Vol enthousiasme bouwen we aan de energieneutrale woning van morgen, om onze planeet leefbaar te houden voor de toekomst. En daarvoor geven onze werknemers elke dag het beste van zichzelf.

Welkom in ons team!

Als rasechte wereldverbeteraar help je de Belgische bouwprofessionals om ons woningbestand klimaatneutraal te maken tegen 2050. Met onze energiezuinige HVAC-systemen en professioneel advies rond energie-efficiëntie. Versterk nu ons team, en bouw mee aan de wereld van morgen!

Wil jij deel uitmaken van ons team van wereldverbeteraars als:

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 OOST-VLAANDEREN (Fulltime)

Jouw uitdagingen:

- Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe projecten en voor het klantenbehoud (Regio Oost-Vlaanderen). 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.