

Phoenix Mecano N.V. is als dochteronderneming van het Zwitserse Phoenix Mecano AG actief op de Belgische markt als producent en verdeler van behuizingen voor industriële toepassingen, draagarm- en HMI-oplossingen (Human Machine Interface), elektronische componenten en mechanische systemen en constructies. Onze vestiging in Deinze beschikt over een ISO en ATEX/IECEX gecertificeerde werkplaats.

Momenteel zijn we op zoek naar een

## **Sales Engineer Linear Technology voor de business unit Automation Modules**

### **Jouw rol:**

De business unit 'Automation Modules' (lineaire geleidingen, aluminium profielen, werktafels, buisverbindingen, werkplatformen, hefzuilen, cilinders, etc.) is in sterke ontwikkeling (vooral met het merk RK Rose+Krieger). Steeds meer industrieën komen tot bij Phoenix Mecano N.V. om samen projecten op maat te ontwikkelen en te realiseren (bijvoorbeeld rond ergonomie van de werkplaatsen). Niet enkel de hoge kwaliteit van de producten en onderdelen speelt daarbij een grote rol, ook en vooral de mogelijkheid om écht maatwerk te leveren en reeds in een ontwerpfase een belangrijke toegevoegde waarde te kunnen betekenen.

- Binnen deze business word je het aanspreekpunt van de klanten wanneer het (complexer) maatwerk betreft. Vaak gaat het om machinebouwers - maar de vraag kan ook uit een totaal andere hoek komen (automobiel, chemie etc.) - die plannen hebben om uit te breiden of nieuwe projecten te realiseren. Je verzorgt het contact, je bouwt een relatie uit met de projectingenieurs, R&D en inkopers en je zit samen met hen rond de tafel om het project gestalte te geven.
- Voor het uitwerken van jouw offertes werk je nauw samen met je collega's van de engineering.
- Gemiddeld ben je een drietal dagen per week op pad en dit zowel bij bestaande klanten als nieuwe prospecten. Je bouwt je netwerk uit, legt contacten, brengt projecten in kaart en neemt de nodige actie om onze oplossingen kenbaar te maken in de markt. Je kan daarbij bogen op een sterke naamsbekendheid
- Je blijft alert voor nieuwe opportuniteiten in de markt en je houdt de business van jouw klanten goed in de gaten. Voor hen word je een betrouwbaar aanspreekpunt wanneer ze een partner nodig hebben voor de realisatie van hun projecten.
- Je wordt verantwoordelijk voor zo'n 30-40 key-accounts, je volgt heel wat actieve klanten verder op en ongeveer 30% van jouw tijd gaat naar prospectie van nieuw cliënteel.
- Je neemt actief deel aan beurzen.
- Je neemt ook deel aan de sales meeting en af en toe aan internationale meetings en events.
- Gemiddeld ben je dus per week twee dagen op kantoor: je bespreekt de voortgang van de projecten met jouw collega's, verschaft hen de nodige input voor het offertewerk, ondersteunt waar nodig en maakt afspraken met klanten en nieuwe prospecten.
- Jouw werkterrein is **BeLux**.

**Je profiel:**

- Professionele bachelor of ingenieur mechanica, elektromechanica.
- Vertrouwd met de concepten van mechanische fysica zoals krachten/belasting, buigmomenten, snelheden.
- Basiskennis elektriciteit (stroom, spanning) en industriële electronica met name plc-sturing, encoders, servomotoren en dergelijke is een pluspunt.
- Minstens een paar jaar relevante ervaring in de verkoop van mechanische producten, met focus op technische oplossingen in diverse industrieën.
- Ervaring met automatiseringstoepassingen is gewenst.
- Kennis van en ervaring in mechanische componenten is eens sterk voordeel.
- Dit is een toffe en afwisselende job voor een project-gedreven ingenieur die ervan houdt om binnen diverse industrieën business te realiseren.
- In staat om, ook in een ontwerpfase, mee met de klant te denken naar mogelijke oplossingen.
- Vlot en respectvol in de omgang. Iemand die door zijn / haar stijl betrouwbare lange-termijn partnerships kan opbouwen in de markt.
- Iemand die houdt van kwaliteit en afwerking. Zeker geen productverkoper of prijsverkoper.
- Sterk klantgerichte attitude: je houdt ervan om de business van jouw klanten te begrijpen, hun projecten op te volgen en zo te onderkennen waar Phoenix Mecano N.V. toegevoegde waarde kan realiseren.
- Je bent vlot in het Nederlands, Frans en Engels. Kennis Duits is een plus.
- Gedreven en initiatiefrijk persoon die houdt van talrijke klantencontacten en van business development.
- Iemand die ervan houdt om zelfstandig werk te combineren met talrijke intermenselijke contacten en die tevens blijkt geeft van een goede teamgeest.
- Kennis van gangbare CRM-pakketten en Office programma's.

**Wat bieden wij:**

- Een boeiende technisch-commerciële rol met tal van contacten in de Belgische industrie.
- De kans om mooie, inventieve en vernieuwende projecten mee te helpen realiseren.
- Een omgeving waar het nemen van initiatief wordt aangemoedigd en waar je een reële meerwaarde kan betekenen.
- Je werkt in een hecht en collegiaal team en je maakt deel uit van een sterke internationale groep.
- Een professionele werkomgeving met ruim voldoende interne opleidingsmogelijkheden en met een aantrekkelijk salarispakket.

**Interesse?**

Stuur vandaag nog uw brief met cv met vermelding van de functie naar Mevrouw Annemie Meulewaeter, Managing Director Belgium, Karrewegstraat 124 – 9800 Deinze – Tel. 09 220 70 50, e-mail [annemie.meulewaeter@pmk.be](mailto:annemie.meulewaeter@pmk.be). Uw reactie wordt snel en vertrouwelijk behandeld.