



# Sales Engineer

## regio Oost- en West-Vlaanderen

Maak deel uit van ons gepassioneerde team en help onze klanten de toekomst van elektrische installatiematerialen vorm te geven!

### Over Stagobel:

**40 gedreven medewerkers** zorgen vanuit onze thuisbasis in Deinze voor een vlekkeloze levering van **elektrische installatiematerialen** aan Belgische bedrijven. Klanten kloppen bij ons aan voor advies in hun zoektocht naar kabeldraagsystemen, industrieel CEE materiaal, smart home & building toepassingen, bliksem- en overspanningsbeveiliging en laadstations voor elektrische wagens.

### Een greep uit jouw takenpakket:

Als onze nieuwe collega speel je een cruciale rol in ons team. Enkele kernopdrachten van jouw takenpakket:

Bekijk de vacature  
op onze website.  
Scan de code!



-  **Duurzaam klantencontact:** Je staat dagelijks in contact met onze klantenrelaties uit jouw regio, denkt met hen mee en weet met hen een duurzame relatie op te bouwen.
-  **Professionele ondersteuning:** Je maakt steeds onze leuke 'Support Matters' waar door jouw klanten te ondersteunen met raad en daad.
-  **Verwerving:** Je detecteert residentiële projecten bij installateurs en groothandel en volgt ze van nabij op. Je voert zelf de onderhandeling die tot een verkoop leidt.
-  **Samenwerking en rapportering:** Je vormt een hecht team met de collega's van de binnendienst en werkt samen met hen projecten en offertes uit. Je rapporteert aan de Sales Manager en communiceert regelmatig met de Product Managers die samen met jou opportuniteiten in de markt waarnemen.

## Wie ben jij?

Wij zoeken een enthousiaste collega met:

- 🔥 **Commerciële flair en ervaring:** Je bezit een natuurlijk commercieel talent waarmee je vlot het vertrouwen van je klanten wint. Je bent enthousiast en een geboren netwerker. Je hebt reeds een eerste commerciële ervaring achter de rug, bij voorkeur in de verkoop van technische systemen. In jouw werkwijze staat de klant steeds centraal.
- 🔥 **Ondernemingszin en doorzettingsvermogen:** Je bent ondernemend, leergierig en bereid om te investeren in jouw eigen ontwikkeling. Je gaat geen enkele uitdaging uit de weg.
- 🔥 **Verantwoordelijkheidszin:** Je neemt je verantwoordelijkheid steeds op, je kan zelfstandig werken en weet met de juiste acties jouw doelen te behalen. Ook communiceren en samenwerken over de afdelingen heen gaat je vlot af.

## Wat bieden wij?

Als 'Stagobeller' krijg je:

- 🔥 **Startup-mentaliteit:** Een verantwoordelijke salesfunctie in een succesvolle familiale onderneming, nog steeds in volle expansie, waar je energie en enthousiasme gevoeld én gewaardeerd worden.
- 🔥 **Support:** Je krijgt zowel een degelijke productopleiding als commerciële ondersteuning. Een commerciële binnendienst waarop je kan rekenen voor het uitwerken van offertes en technische ondersteuning. Op onverwachte momenten een compliment en schouderklopje voor jouw engagement.
- 🔥 **Carrièreontwikkeling:** Een uitdagende en veelzijdige functie in een groeiende markt, met kansen voor persoonlijke ontwikkeling binnen onze dynamische bedrijfscultuur.
- 🔥 **Competitief salaris:** Een salaris in lijn met je achtergrond en ervaring, aangevuld met aantrekkelijke extralegale voordelen zoals hospitalisatie- en groepsverzekering, maaltijdcheques, bonus CAO90, cafetariaplan, ...
- 🔥 **Jouw toetreding tot de "Stagobellers Club":** de Stagobel familie die op tijd en stond het glas heft, lunchcompetities darts, kicker, pingpong, ... organiseert maar evengoed zich inzet voor een Goede Doel actie. *Join the Stagobel Team* is bij ons geen holle leuze!

