

Sodeco Valves is meer dan 35 jaar actief en een gevestigde waarde in industriële afsluiters en toebehoren. Onze producten en oplossingen kennen toepassingen in diverse sectoren waaronder chemie, petrochemie, nutsvoorzieningen, en vele andere.

In het kader van onze groeiambities zijn wij momenteel op zoek naar een gedreven **Account Manager / Business Developer** om ons team voor **Nederland** te versterken.

Wat ga je doen?

In deze hybride rol combineer je actieve business development met accountmanagement. Je beheert en ontwikkelt een bestaand klantenbestand in Zuid-Nederland, terwijl je actief opportuniteiten identificeert om dit verder uit te bouwen.

Bijkomend ben je de brug tussen onze technische oplossingen en de behoeften van nieuwe en bestaande klanten.

Je werkt nauw samen met ons intern verkoopteam in België en kan steeds rekenen op commerciële en technische steun van ervaren collega's.

Je bent voornamelijk aanwezig in de markt en weet klanten te overtuigen van onze producten en toegevoegde waarde om hun proces te optimaliseren.

Je rapporteert aan onze Sales Manager Benelux.

Wie ben je?

Je bent Nederlandstalig en kan jezelf vlot verstaanbaar maken in het Engels.

Je hebt een afgeronde technische opleiding met ervaring in een technisch commerciële functie als sales engineer, accountmanager of business developer.

Ervaring in de procesindustrie, bij voorkeur binnen de afsluiter wereld of technische producten is noodzakelijk.

Je bent klant- en resultaatgericht ingesteld, overtuigen op verschillende niveaus schrikt jou niet af.

Je bent communicatief en kan zowel zelfstandig als in team werken.

Je werkt graag proactief en kan technische informatie zowel helder als overtuigend overbrengen.

Wat bieden wij jou?

Een sleutelrol met impact, een voltijdse job met zelfstandigheid, boeiende en veelzijdige verantwoordelijkheden in een leuk en dynamisch team.

Je kan van thuis uit werken, op verplaatsing kan je gebruik maken van je leaseauto, laptop en mobiele telefoon.

Je werkt in een 40u week, met 22 vakantiedagen en 6 ATV-dagen.

Je kan rekenen op een doorgedreven opleiding, begeleiding en een aantrekkelijk loonpakket.

En boven op je marktconform salaris met aantrekkelijke bonusstructuur krijg je nog een aantal extra secundaire arbeidsvoorwaarden.

Heb je interesse?

Klaar om jouw commerciële en technische skills te combineren?

Solliciteer vandaag en bouw mee aan onze groei in Zuid-Nederland.

Stuur je motivatiebrief met cv naar Marc Van der Linden, Sales Manager Benelux, marc.vanderlinden@sodeco-valves.com.

Wij kijken ernaar uit om van je te horen en mogelijks te verwelkomen in ons team.