



Technisch Commercieel vertegenwoordiger Bouw

Als **Technisch Commercieel verantwoordelijke** voor regio Vlaanderen combineer je technische expertise met commerciële vaardigheden om nieuwe zakelijke kansen te identificeren, te ontwikkelen en te implementeren binnen de sector van bouw tussen onze filialen in de groep. Deze rol is cruciaal voor de groei van het bedrijf, omdat het zowel technische oplossingen op maat biedt als sterke klantrelaties opbouwt. Hieronder een gedetailleerde beschrijving:

Functie-overzicht:

Als Technisch Commercieel vertegenwoordiger ben je verantwoordelijk voor het bevorderen van de verkoop in de bouwsector in regio Vlaanderen. Je werkt samen met klanten, van de initiële behoefteanalyse tot de implementatie van technische oplossingen, terwijl je nieuwe zakelijke mogelijkheden identificeert en commerciële strategieën uitvoert. Je combineert technische knowhow met een klantgerichte aanpak om duurzame groei te realiseren in een snel evoluerende markt.

Verantwoordelijkheden:

- **Zakelijke ontwikkeling:**
 - Actief prospecteren van nieuwe klanten en markten
 - Ontwikkelen van langetermijnrelaties met klanten en partners om nieuwe business kansen te creëren.
 - Uitwerken van commerciële strategieën en verkoopplannen voor het uitbreiden van het klantenbestand en het vergroten van de marktaandeelen.
- **Technisch advies:**
 - Analyse van de technische behoeften van klanten en het aanbieden van op maat gemaakte oplossingen.
 - Opstellen van technische offertes en voorstellen die voldoen aan de wensen en budgetten van de klant.
 - Zorgen voor de correcte implementatie van projecten, in samenwerking met het technische team.

- **Projectbeheer:**
 - Begeleiden van projecten van verkoop tot installatie, waarbij je fungeert als het aanspreekpunt voor de klant.
 - Coördineren met interne teams (engineering, installatie, aftersales) om de succesvolle levering van projecten te garanderen.
- **Marktanalyse en trends:**
 - Blijf up-to-date met de nieuwste trends en innovaties binnen de sector.
 - Analyse van marktontwikkelingen en concurrentie om de verkoopstrategie continu te optimaliseren.
- **Klantgerichtheid:**
 - Onderhouden en uitbreiden van klantrelaties door regelmatige follow-ups en het bieden van uitstekende after-sales service.
 - Actief inspelen op feedback en technische problemen oplossen om klanttevredenheid te waarborgen.

Vereisten:

- **Opleiding en ervaring:**
 - Bachelor- of masterdiploma in een technische richting, zoals elektromechanica, energie of bouwkunde, of gelijkwaardig door ervaring.
 - Minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële rol binnen de bouwsector
- **Technische kennis:**
 - Grondige kennis van installaties binnen een B2C markt, inclusief energie-efficiëntie en duurzaamheidsoplossingen.
 - Ervaring met het opstellen van technische offertes en het beheren van projecten in een technische context.
- **Commerciële vaardigheden:**
 - Sterk in het ontwikkelen van nieuwe zakelijke relaties en het onderhandelen over contracten.
 - Klantgericht, met uitstekende communicatievaardigheden en een oplossingsgerichte mindset.
- **Persoonlijke vaardigheden:**
 - Proactief, zelfstandig en resultaatgericht met een sterke commerciële drive.



**HomeServe**

- Teamspeler met goede organisatorische vaardigheden en oog voor detail.

Aanbod:

- Een uitdagende functie in een innovatieve sector met veel groeipotentieel.
- Competitief salarispakket met aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Mogelijkheden tot professionele groei en ontwikkeling binnen een dynamisch team.

Welkom bij HomeServe

HomeServe is de ideale partner voor elke woning en biedt reparatie-, onderhouds- en installatie voor duurzame energieoplossingen (verwarmingsketels, warmtepompen, airconditioning, totale renovatie van gebouwen, etc.) via haar dochterondernemingen of erkende serviceproviders.

HomeServe is een internationale groep met meer dan 30 jaar ervaring, aanwezig in tien landen, met meer dan 6.000 medewerkers en meer dan 8,4 miljoen klanten. HomeServe heeft ook de Best Workplace en Customer Service of the Year awards gewonnen. HomeServe zet zich ook in voor duurzame ontwikkeling, met haar CSR programma footprint 2030 dat gebaseerd is op 3 strategische pijlers (milieu, mens en maatschappij, klanten).

Homeserve Belgium, actief sinds 2021, groeit snel door haar bijstandscontracten en bedrijfsovernames, met de ambitie om tegen eind 2025 de centrale speler te zijn op nationaal vlak.

Solliciteer vandaag nog en kom bij HomeServe om uw bijdrage te leveren aan onze missie. Stuur uw CV en motivatiebrief naar isabel.vanlerberghe@homeserve.be of bel op de 0471/45.41.17