



Technisch commercieel vertegenwoordiger- Technische & Duurzame producten

Limburg, Antwerpen & Vlaams-Brabant

www.bsc.be

BSC is een familiebedrijf, reeds 30 jaar werkzaam als agent importateur van producten uit de sanitair & HVAC sector. Voor onze technische producten, leidings- & duurzame technieken, zijn wij op zoek naar een proactieve accountmanager.

Functie

Als account manager heb je een afwisselende en uitdagende job. Je benadert de markt proactief door middel van prospectie naar nieuwe projecten & het bezoeken van studiebureaus, installateurs & onze groothandels. Lange termijn relaties opbouwen is een must.

Profiel

Pas jij in onze Drive profiel?

- Drive:

Je gedrevenheid & dynamiek zijn je belangrijkste eigenschappen. 'Neen heb je, ja kun je krijgen' is jouw ingesteldheid. Je moet eerder ingetoomd worden dan aangemoedigd.

- Relatiegericht:

Je bent een people magnet, je legt makkelijk contacten & mensen leggen makkelijk contact met u. Je luistert naar mensen en je kan je makkelijk aanpassen aan de situatie. Relaties opbouwen zijn key voor een lange termijn project.

- Interesse:

Je hebt interesse in de bouwwereld & hoe bouwprocessen in elkaar zitten. Je bent tevens geïnteresseerd om constant bij te leren.

- Vertrouwen:

Je werkt autonoom & met veel vrijheid. Daarom is vertrouwen van 2 kanten belangrijk.

- Energie:

Je hebt veel energie & goesting om iets te bereiken & je ergens in te gooien. Je bent combatief & laat je niet om te tuin leiden na een eerste negatief antwoord.

Aanbod

Een positieve challenge in een kleine, commerciële en aantrekkelijke organisatie, een tijdelijk of vast contract met een goede verloning, aangevuld met een bedrijfswagen en andere voordelen.

Contact

Adres: BSC N.V. Kommenstraat 20 1070 Brussel
E-mail: elke@bsc.be