



SALES ENGINEER, GRINDOSONIC, Haasrode (1360.GV.sae)

Bedrijf

Sinds de uitvinding door Jozef Lemmens, meer dan 50 jaar geleden, werd GrindoSonic® geleidelijk de industriestandaard voor niet-destructief testen op basis van de 'Impulse Excitation Technique' (IET).

Het bedrijf startte als een van de eerste 'spin off's' van de Leuvense universiteit. Klanten zijn fabrikanten van keramische materialen, onderzoekscentra voor materiaalkunde, beton en graniet controle, kwaliteitscontrole op 3D geprinte materialen enz. Vandaar het belang van uiterst nauwkeurige meetcontroles via trillingsmetingen met de 'Impulse Excitation Technique'. Een onderdeel dat geproduceerd wordt, zoals bijvoorbeeld een keramische remschoen in automobielinindustrie, is namelijk cruciaal voor de veiligheid en de duurzaamheid van het eindproduct.

Met meer dan 1.500 wereldwijd geïnstalleerde systemen is GrindoSonic® de erkende marktleider.

Betrouwbaarheid, gebruiksvriendelijkheid, geavanceerde technologie en uitstekende service zijn het DNA van het bedrijf.

Functie

Nu het hightech meetinstrument GrindoSonic® MK7, voor niet-destructief testen van materialen, als 7^{de} generatie productlijn de markt veroverd, heeft GrindoSonic een vacature voor een talentvolle en gedreven Sales Engineer.

Belangrijkste taken:

- Als 'Hunter', verantwoordelijk voor het uitbouwen van de klantenportefeuille in de regio's:
 - Major: Benelux, Denemarken
 - Minor: Engeland, Ierland
- Het vertrouwen winnen tijdens de opbouw van de klantenrelatie zodat de deal binnen de 6 à 12 maanden gesloten kan worden
- Als volleurde 'sales', resultaten boeken tijdens de gehele verkoopscyclus van A tot Z

Profiel

- Ingenieur Mechanica of door ervaring technisch inzicht
- Ervaring in de industriële wereld, meer specifiek in 'Quality Control'
- Voortdurende focus op het verkennen van nieuwe sales-opportunities
- Bewezen capaciteit om 'forecasts' correct in te schatten
- Overtuigt graag klanten om voor hen een demo te organiseren

- Productkennis en het geven van een duidelijke uitleg
- Rijbewijs B (reizen 50%)
- Uitstekende kennis van het Engels. Spreken van Frans en/of Duits is een pluspunt
- Capaciteit om vlot samen te werken en ook zelfstandig te werken
- Capaciteit om mee te denken, oplossingen uit te werken, vragen te stellen
- Vlotte pen om de wekelijkse rapporten te documenteren
- Stressbestendig
- Goed georganiseerd/goed tijdsbeheer
- Herkent zich in de filosofie van GrindoSonic®, is in staat dit te vertalen en naar de klanten en in de wijze van werken

Aaanbod

- GrindoSonic® is een ‘high tech’ bedrijf in het Researchpark van Haasrode. Financieel gezond en in volle expansie hebben ze hun eigen R&D team en productie-eenheid. Een efficiënt uitgebouwde binnendienst ondersteunt de successen van het salesteam
- Een innovatieve houding, respect en toegewijde klantenondersteuning zijn slechts enkele van hun kernwaarden
- Ze investeren in kennis met zowel externe als interne opleiding gecombineerd met begeleiding door de collega’s.
- Marktconforme verloning

Geïnteresseerd ?

Kandidaten worden verzocht hun CV en begeleidend schrijven met referentie 1360.GV.sae te sturen naar AHEAD, brussels@ahead.be, ter attentie van Patricia De Boodt.

AHEAD - Kunstlaan 1-2, 1210 Brussel, 02/223.23.90; www.ahead.be.

Erkenningsnummer : VG.48/B – W.RS.101 – BHG-00152-405-20121025.