

Functietitel	Sales Engineer
Afdeling	Electri Software - Sales
Direct leidinggevende (functietitel)	Sales Manager / Directeur

### Doel van de functie / Hoofdobjectieven

Beheer van de aanvragen en leads betreffende Caneco en QDV producten.

- Verwerken in ERP/CRM
- Offertes maken voor Caneco, QDV en kleine kabel – en kortsluitberekening studies.
- Opvolgen offertes
- Begeleiding van klant en administratie bij bestelling
- Demonstraties verzorgen van Caneco en QDV
- Kleine kabel – en kortsluitberekeningen zelf uitvoeren (projectwerking)

Er wordt veel klanteninteractie verwacht voor deze functie, veel telefonisch en fysisch contact met de klanten om het product toe te lichten, voor te stellen en te verkopen. Deze functie kan uitgevoerd worden in home office of op de kantoren van Electri. Wij verwachten een gezonde verantwoordelijkheid om de plaats van uitvoering zelf te beheren.

Het is een job met grote diversiteit voor zowel technieken als sociale interacties, verschillende aspecten die de job zeer boeiend maken. De vrijheidsgraad om alles zelf te bepalen hoe u werkt is groot. Wij verwachten resultaten en enkel daarop volgen evaluaties. U komt terecht in een zeer sociaal team met open communicatie.

### Kernverantwoordelijkheden

#### 1. Verkoop ondersteuning

- Administratief ondersteunen bij het opmaken en updaten van verkoop dossiers, in overleg met de sales manager.
- Organiseren en beheren van de verslaggeving , 2 wekelijkse sales meeting.
- Eerste lijn contact klanten bij vragen over offertes
- Eerste lijn contact klanten bij vragen demonstraties
- Beheer en verantwoordelijkheid Teamleader Deals, ingaven en opvolging
- Administratief beheer relaties / klanten en contactpersonen
- Administratief versiebeheer procedures en handleidingen van de sales documentatie

#### 2. Marketing & communicatie ondersteuning

- Ondersteuning uitvoeren en opvolgen van het marketing- en communicatieplan.
- Ondersteuning van promotionele, publicitaire en andere commerciële acties samen met de sales verantwoordelijke.
- Ondersteunen bij de inzet van marketing en communicatie-tools en kanalen (internet, advertenties, drukwerk) alsook bij media- en relatiemarketingactiviteiten.
- Ondersteuning bij het organiseren van bedrijfsevents, seminars en aanwezigheden op jobbeurzen.
- Sociale media en websites up to date houden in samenspraak met de sales verantwoordelijke
- Interne communicatie

### Job Dimensies (scope van de functie)

Verkoop, werken naar budget. Optimalisatie klanteninteractie. Optimalisatie klantbekendheid. Optimalisatie verkoopdocumentatie.

#### • Aard van het werk:

- routinematige, uitvoerend en ondersteunende werkzaamheden.
- Home office / Kantoren Electri (Zelf te bepalen).
- Flexibiliteit , betrokkenheid, efficiënt.

## Kennis, ervaring & vaardigheden

### Kennis en ervaring:

- A2 / Bachelor opleiding Elektrische installaties
- Minimum 1-3 jaar ervaring in een gelijkaardige verkoop functie.
- Beheerst het Nederlands en liefst Frans en Engels – mondeling en schriftelijk.
- Excellente kennis van standaard Office applicaties:
- Kennis van Caneco en QDV is geen must maar een pluspunt. Er zijn opleidingen voorzien.
- Home office materialen worden ter beschikking gesteld.
- Werkgebied voor klanten bezoeken - BE-NL
- 40hr/Week
- Loon naar werken met bijhorende packs zoals firmawagen

### Kritische vaardigheden / competenties:

Interactie	Mondelinge en schriftelijke communicatie
Informatie	Sociaal
Probleem oplossen	Flexibiliteit
Organisatie	Zorgvuldigheid , Efficiëntie
Leidinggeven	n.v.t

## Organisatie & contacten

- Rapporteert aan: Sales Manager / Directeur
- Geeft leiding aan: niet van toepassing.
- Interne contacten: alle medewerkers
- Externe contacten: Klanten

Datum functiebeschrijving:	27/02/2023
Opgemaakt door:	Roberto Musolino
Goedgekeurd door:	Hans van Droogenbroeck
Datum goedkeuring:	-
Functie ID:	SE-01-ES-FEB23