

Pilz Belgium - Sr. Account Manager Machine Safety Systems regio Vlaanderen

Jouw taken en verantwoordelijkheden

Wil jij aan de sales-kar trekken van een **gevestigde waarde** in de **veilige automatisatie**? Voel jij je helemaal thuis in een **familiale en ondersteunende werkomgeving**? Ben je klaar om de sales-targets helemaal te verpletteren, samen met je gedreven sales-collega's?

Lees dan zeker verder, want dan hebben wij misschien wel **dé carrière-opportunititeit voor jou!**

We kijken ernaar uit om samen met jou onze missie te verwezenlijken: **"We Save Lives"**.

Bij Pilz hebben we een **uitgebreid gamma hardware** in huis (PLC's, sensoren, relais, ...). Hiermee kunnen we een sterk antwoord bieden op zowat alle machineveiligheidsvragen van onze klanten.

We begeleiden onze klanten volledig doorheen hun **machine safety problematiek**; we verkennen samen met hen de **behoeften** en creëren samen een doeltreffende **oplossing**.

Onze diepgaande kennis van machineveiligheid en de **veelzijdigheid van ons productgamma** zijn daarbij grote troeven.

Jouw taken en verantwoordelijkheden

Als **Senior Account Manager Safety Systems** krijg je de opportuniteit om dé drijvende kracht te zijn achter het opbouwen en onderhouden van een **lange-termijn relatie** met onze klanten.

- Één van je belangrijkste taken is dan ook vinger aan de pols te houden bij je bestaande klanten, en dat **op verschillende niveaus** binnen deze bedrijven. Op die manier blijf je op de hoogte van hun noden, zodat je hierop kan inspelen als de tijd rijp is.
- Daarnaast kan je je regio verder ontwikkelen door op een slimme manier te

prospecteren naar de meest interessante mogelijke nieuwe klanten.

- Je bent voor jouw prospecten en klanten **verantwoordelijk voor het volledige sales-proces**, van prospectie tot ondertekening van het contract.
- Je verkoopt het Pilz productgamma, maar doordat je dicht bij je klanten staat zal je regelmatig ook de nood aan diepgaande **safety kennis** op het spoor komen. Samen met je collega's ontwikkel je oplossingen voor deze klanten, gaande van safety consulting en engineering tot safety training.
- Eens de producten geleverd zijn of het project van start is gegaan, zorg je voor een gedegen **opvolging**. Je staat zowel je klant als je collega's bij om ervoor te zorgen dat je klanten helemaal tevreden zijn.
- Na je inwerkperiode **sta je je sales collega's bij** met raad en daad op vlak van vaktechnische kennis en salesaanpak.
- Samen met je sales collega's **vertegenwoordig je Pilz** op productlanceringen, seminars (omtrent b.v. safety best practices, ...) en beurzen (b.v. Indumation, M+R, INE, ...)
- Je beantwoordt **telefonische en schriftelijke vragen van klanten** over de diverse aspecten van Safety.
- Uiteraard houd je ook ons klantenbestand binnen onze **CRM-software** up-to-date.
- Je **rapporteert** rechtstreeks aan de **Sales Manager**, en je krijgt de vrijheid om **initiatieven te nemen** om je sales proces verder te optimaliseren.

Wat wij bieden

Bij Pilz Belgium zijn we met **32** mensen, die in een **collegiale en familiale sfeer** samenwerken met elkaar. Als safety ambassadeur begeleiden we al sinds 1995 zeer uiteenlopende, grote en kleine klanten in het **veilig maken en automatiseren van hun machines, processen en productielijnen**. We zijn de Belux afdeling van Pilz International (3200 medewerkers), een Duits familiebedrijf dat al bestaat sinds 1948, en dat ondertussen een wereldspeler is geworden in veilige automatisering.

Waar je bij ons op kan rekenen:

- Een stabiele en boeiende functie met veel **autonomie en vrijheid**. Naarmate het bedrijf groeit, kan jij uiteraard **meegroeien en meer verantwoordelijkheden opnemen**.
- Je doet bezoeken bij **heel diverse sectoren** (van de voedingsindustrie tot afvalverwerkende bedrijven).
- Je kan bij je collega's terecht voor **hulp en ondersteuning**, dit binnen België, maar ook binnen Pilz International.
- Je komt in een bedrijf terecht **waar je volledig jezelf mag blijven**, zonder bureaucratie, 'politics' en gedoe, maar mét inspraak en de mogelijkheid om verantwoordelijkheid te nemen.
- Uiteraard zit je bij ons financieel ook prima. Je krijgt een **sterk verloningspakket** met daarin groeps- & hospitalisatieverzekeringen,

bedrijfswagen, laptop, gsm, ...

- Je bent uiteraard veel op de baan doorheen Vlaanderen en vliegt regelmatig binnen in het BeLux hoofdkantoor in Gent. je krijgt de mogelijkheid om **gedeeltelijk thuis te werken**.
- Een **afwisselende job** met een binnendienst gedeelte én de vrijheid om op pad te gaan en klanten te leren kennen.

We hechten heel veel belang aan de volgende **waarden**. Vind jij die dingen ook belangrijk? Dan gaan we het waarschijnlijk goed kunnen vinden met elkaar!

- We zijn een echte **partner** voor onze klanten. We denken mee en durven breed te kijken. We zijn er om een oplossing te vinden samen met de klant, niet om gewoon onze checklists af te lopen.
- We zijn **gepassioneerd**: We doen wat we doen met veel goesting.
- We nemen **initiatief** en kijken vooruit, om opportuniteiten te zien en eventuele problemen te snel af te zijn.
- We zijn **open en eerlijk** voor elkaar en onze klanten op een hulpvaardige en respectvolle manier.

Wie wij zoeken

Heb je veel zitten knikken tijdens het lezen van de tekst hierboven? Grote kans dan dat er een klik zal zijn tussen jou en ons! Hieronder nog een aantal **vaardigheden** die belangrijk zijn in deze functie:

- Je hebt een **Bachelor of Masteropleiding** op zak in een technische richting (Elektromechanica, Elektronica, ...), of je hebt een **gelijkwaardige ervaring** opgedaan doorheen je carrière.
- Je hebt een degelijke **sales ervaring op zak**, idealiter in de industriële automatisatie.
- Je bent een **echte relatiebouwer** die goed kan **luisteren** naar je klanten. Op basis van de input van je klant, en in samenwerking met je collega's, kan je de juiste technische oplossing voorstellen.
- Je bent **positief en optimistisch** ingesteld en je houdt van een **open communicatie**.
- Je neemt graag **initiatief** en houdt van **verantwoordelijkheid**.
- Je hebt een **hands-on** mentaliteit en kan **prioriteiten** stellen.
- Je bent een **teampayer**: "The strength of the team is each individual member. The strength of each member is the team"
- Je kan vlot overweg met Microsoft 365, SAP kennis is een pluspunt.
- Je spreekt en schrijft vlot **Nederlands** en kan professioneel communiceren in het **Engels**.

Geïnteresseerd?

Solliciteer dan snel! Heb je vragen, stuur ze gerust per mail (jobs@pilz.be), of neem contact op met Els Brisau (HR & Financial Controller, 09 321 75 70).

