

## RTS – Sales Engineer

Als sales engineer ben je verantwoordelijk voor het realiseren van omzet- en margedoelstellingen door het vertalen van marktinzichten en klantbehoeften naar doeltreffende verkoopstrategieën. Je combineert commerciële flair met technische kennis en klantgerichtheid. Je takenpakket bestaat uit:

- **Commerciële strategie & marktbenadering**
  - \* Vertalen van marktinzichten en klantbehoeften naar concrete verkoopstrategieën
  - \* Actief opvolgen van marktontwikkelingen en klantbewegingen om gepaste acties te ondernemen
  - \* Initiëren en organiseren van sales events ter ondersteuning van de verkoop, gericht op bestaande of nieuwe klanten en regio's
- **Klantenbeheer & prospectie**
  - \* Beheren van een diverse klantenportefeuille binnen zowel industrie als overheid
  - \* Actief prospecteren van nieuwe klanten om het klantenbestand uit te breiden
  - \* Onderhouden en versterken van relaties met bestaande klanten
- **Technisch-commerciële ondersteuning**
  - \* Analyseren van klantbehoeften en voorstellen van de juiste technische oplossingen (met ondersteuning van het technische interne team), incl. plaatsbezoeken en het opstellen van bezoekrapporten
  - \* Opmaken van offertes en het voeren van onderhandelingen tot het succesvol afsluiten van de deal
  - \* Waken over een optimale productmix bij elk projectvoorstel
- **Projectoverdracht & interne samenwerking**
  - \* Zorg dragen voor een volledige en duidelijke overdracht van het verkoopdossier naar operations
  - \* Rekening houden met specifieke afspraken omtrent facturatie, planning en uitvoering

Bij RTS kijken we uit naar iemand die:

- Minstens een **bachelor/master ICT, elektronica, elektromechanica of automatisatie** op zak heeft
- Een **rijbewijs B** heeft
- Nauwkeurig werkt, oog heeft voor detail en altijd streeft naar perfectie
- Een vlotte communicator is met uitstekende kennis NL en goede kennis FRA & ENG
- Een geboren netwerker is die zich vlot aanpast aan zijn/haar gesprekspartner
- Vlot zijn/haar salesfunnel kan managen en weet wanneer het moment er is om de deals te closen
- Ervaring heeft in relationele verkoop van investeringsgoederen; idealiter heb je ook ervaring in B2G-sales en raamcontracten
- Al veel weet, maar altijd graag bijleert en nieuwe technologieën omarmt
- Een echte problem solver is, die klantgericht denkt en werkt

Werken bij RTS betekent dat je je volop kunt ontwikkelen in een technische omgeving.

Wij zorgen voor:

- **Afwisselend werk** in een boeiende sector met de nieuwste technologieën
- Een job met veel **verantwoordelijkheid**, waarbij je onze projecten van A-Z uitwerkt en begeleidt
- Een **hecht**, enthousiast team dat altijd voor je klaarstaat om samen uitdagingen aan te pakken
- Wekelijkse **teammeetings** zodat iedereen goed op de hoogte blijft en we elkaar ondersteunen
- Een vlakke structuur met een familiale sfeer, waardoor de **communicatie** altijd soepel verloopt, waar fun op het werk ook belangrijk is
- Interne **opleidingen** door collega's en leveranciers, zodat je je voortdurend kunt blijven ontwikkelen
- **Flexibele werkuren**, die je in overleg met de klant afstemt
- 40-uren werkweek met **32 verlofdagen** (20 wettelijke dagen + 12 ADV-dagen)
- Een collectieve sluiting tussen Kerst en nieuwjaar, verder kies je je **verlof vrij**
- Een **aantrekkelijk salaris** passend bij je kennis en ervaring
- Een **bedrijfswagen**, inclusief **tankkaart**, die je mee naar huis neemt
- Een uitgebreid pakket **extralegale voordelen**: maaltijdcheques, ecocheques, hospitalisatieverzekering voor je hele gezin, groepsverzekering en een bonus bij het behalen van de bedrijfsdoelstellingen
- **Laptop en gsm-abonnement** zodat je overal efficiënt kunt werken

<https://www.rts.be/>