

Jobaanbieding: Commercieel medewerker

Resumé

Bedrijf

National Control Systems

Situering

Brussel

Industrie

Elektronica /
Informatica

Type

tewerkstelling

Voltijds
Bediende

Diploma

Hoger Onderwijs of
gelijkwaardig

Ervaring

2 jaar

Het Bedrijf

NCS (National Control Systems) is een Brusselse KMO die in 1985 werd opgericht; ze vervaardigt elektronische geïntegreerde systemen voor de toegangscontrole, het veiligheidsbeheer en de technische bewaking van het gebouw. Onze focus ligt op innovatie en een sterk beveiligde omgeving en we houden gelijke tred met de ontwikkelingen in de software en elektronica: Met onze hoofdzetel I in Brussel en een verkoopskantoor in de regio Parijs zijn we voornamelijk actief in de Benelux, in Frankrijk en in Afrika.

Onze groep telt een twaalfstal mensen en aangezien we onze infrastructuur en productengamma volop aan het moderniseren zijn, wensen we beroep te doen op de diensten van een

Commercieel medewerker

Jobomschrijving

De commercieel medewerker vereenzelvigd zich met het bedrijfsimago en de expansie van zowel de bekendheid als de commerciële cijfers van het bedrijf behoren tot zijn takenpakket. Hij rapporteert rechtstreeks aan het managementteam; hij zal commerciële targets trachten vast te leggen in functie van de ontwikkelingsstrategie die door NCS wordt vooropgesteld met de nadruk op de controlesystemen van gebouwen, hij zal eveneens een netwerk aan contacten uitbouwen en dat vervolgens onderhouden.

Nieuwsgierig naar de technologische evolutie in de sector, zal hij de klanten daarover moeten informeren en met hen hun reële wensen bekijken en hen een aantal oplossingen voorstellen. Als tussenschakel tussen NCS en zijn klanten, zal hij aan de verschillende departementen binnen NCS verslag uitbrengen van hun wensen en in samenwerking met het interne ingenieursbureau de best mogelijke offertes voor de klant uitwerken.

Verantwoordelijkheden

- Opsporen en opvolgen van mogelijke klanten en projecten in functie van de strategische targets van het bedrijf.
- Luisteren naar klanten, inzicht in hun behoeften, voorstelling van de producten met deskundige uitleg en dit op een duidelijke, gestructureerde en professionele manier.
- Probleemoplossend te werk gaan met de ondersteuning van het technisch departement.
- Studie en onderhandelen over de opdrachten.
- Het aangaan en onderhouden van een nauw contact met de klanten en de belangrijkste commerciële partners van het bedrijf.
- Verslag uitbrengen aan het managementteam van de mogelijkheden om het bedrijf verder commercieel uit te bouwen.
- Deel uitmaken van de marketingstrategie van het bedrijf.

Belangrijkste vestiging en activiteitenzone

- Kantoor in Brussel
- De klanten zijn voornamelijk gevestigd in België, in Luxemburg maar ook in het noorden van Frankrijk.

Contracttype

- Voltijds

Diploma, ervaring en competenties

- Diploma hoger onderwijs of gelijkwaardig in een commerciële of technische richting
- Affiniteit met de verkoop.
- Ervaring van ten minste 2 jaar in de b2b sales met betrekking tot het domein van de informaticabeveiliging evenals de beveiliging van gebouwen of technologieën van de informaticanetwerken.
- Proactief, dynamisch, gemotiveerd, positief, onafhankelijk
- Uitstekende communicatie, inlevingsvermogen.
- Affiniteiten voor groepswerk
- Sterk analytisch vermogen, duidelijkheid en beknoptheid van woorden.
- Klanttevredenheid- en oplossingsgericht
- Rijbewijs type B
- Drietalig Frans, Nederlands, Engels

- Kennis van de volgende domeinen wordt geapprecieerd:
 - o Technologieën inzake fysieke identificatie (RFID, MIFARE, ...)
 - o Technieken inzake zwakstroom
 - o Toegangscontrole en automatisering
 - o Cyberveiligheid, cryptografie en versleuteling van data
 - o Databanken
 - o ICT, Electronika en softwareontwikkeling
 - o Het internet van dingen, de ingebouwde systemen, de slimme gebouwen

Aanbod

Wij bieden u een boeiende job aan waarbij u deel uitmaakt van een dynamische KMO met een opleiding en een carrièreplan. Daarenboven bieden wij u een vergoeding aan in verhouding tot uw capaciteiten en ervaring met resultaatsgebonden premies evenals interessante extralegale voordelen.