



Bizerba levert sinds 1866 een belangrijke bijdrage aan de ontwikkelingen op het gebied van weegtechniek en is tegenwoordig vertegenwoordigd in 120 landen. Het klantenbestand omvat wereldwijd opererende bedrijven in handel en industrie, maar ook retailers, bakkerijen en slagerijen. Met ongeveer 4.500 medewerkers wereldwijd en met het hoofdkantoor in Balingen, Baden-Württemberg, is Bizerba al vijf generaties in handen van dezelfde familie. Andere productiefaciliteiten zijn gevestigd in Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Italië, Frankrijk, Spanje, China en de VS. Bizerba heeft ook een wereldwijd netwerk van verkoop- en servicelocaties.

Voor onze vestiging te Zellik zijn we op zoek naar een:

## **Accountmanager weeg-, etiketteer- en inspectiemachines**

### **Functieomschrijving**

- In deze functie exploreert u de markt in Antwerpen, Limburg, Vlaams-Brabant en ontwikkelt u gestaag de omzet industriële systemen; industriële weegtechniek, checkwegers, weeg- & etiketteersystemen, systemen voor de intra-logistiek, inspectiesystemen, services en in samenwerking met een gespecialiseerd collega visie systemen enerzijds en industriële software anderzijds. U maakt deel uit van een internationaal verkoopnetwerk met focus op dit verkoopkanaal en ontwikkelt daar synergiën.
- U rapporteert aan de Sales Manager en bent verantwoordelijk voor de uitbouw van de omzet binnen het u toegewezen verkoopkanaal, zowel qua marktaandeel, zakencijfer als marge.

### **Uw taken**

- U werkt nauw samen met het team Industrie in België, teneinde een uniforme strategie in de verkoop van onze investeringsgoederen uit te bouwen.
- U ontwikkelt nieuwe opportuniteiten, stelt offertes op, informeert het potentiële cliënteel en focust hierbij op markten en producten waar de hoogste toegevoegde waarde gerealiseerd kan worden. U sluit deals af en informeert onze technische staf met betrekking tot de implementatie van de verkochte projecten. Een uitgebreid CRM-pakket ondersteunt u in deze activiteiten.

- U bent in regelmatig contact met onze product en application managers en neemt deel aan de sales meetings, waar u verslag uitbrengt van de situatie in uw markt en op de hoogte gehouden wordt over market trends en succes stories uit de Benelux en andere landen en regio's. Zo doende definieert en identificeert u markttrends en noden.
- In overleg met de financiële directie controleert u de kredietwaardigheid van klanten, en ondersteunt u wanneer betalingsproblemen optreden.
- In overleg met uw rechtstreekse overste, ontwikkelt en budgetteert u de nodige marketingactiviteiten om uw sales activiteiten te ondersteunen.

### **Uw profiel**

- Een hogere opleiding op commercieel of technisch vlak.
- Een aantal jaar relevante ervaring in de verkoop van investeringsgoederen, bij voorkeur met focus op industriële verkoop. Affiniteit met de 'food' markt en een bestaand netwerk in deze markt zijn uiteraard een grote meerwaarde.
- Kennis van of interesse in weeg-, label- en inspectiesystemen: het gamma bestaat immers uit industriële weegsystemen, checkwegers, uitprijzers, logistieke weeg- en labelsystemen, software, metaaldetectoren, X-ray detectors, visiesystemen en etiketteersystemen.
- Een netwerk binnen de voedingsindustrie en de nodige contacten naar de grote retailers, die vaak mee bepalend zijn voor het uitwerken van verpakkingsconcepten.
- U woont bij voorkeur centraal in België, teneinde een vlotte toegang te hebben tot de markt.
- U bent charismatisch, communicatief, een teamplayer en gestructureerd. U wordt immers de link tussen onze productie, service, administratie en het cliënteel.
- U bent vlot tweetalig of heeft een goede kennis van de Engelse taal.
- U beschikt over een creatieve commerciële geest en staat open voor nieuwe businessmodellen waarbij we bvb. onze apparatuur, service en labels bundelen om één sterk commercieel voorstel op tafel te leggen.
- U bent een pionier die nieuwe paden durft bewandelen en nieuwe markten aanboort.
- U bent gedreven en maakt er een erezaak van om door omzetgroei de Belgische organisatie omhoog te stuwen in de ranking van bestverkopende landen.
- U bent bereid te reizen in functie van opleidingen, bedrijfsbezoeken, meetings en vakbeurzen.

### **Wij bieden:**

- Een uitdagende functie met doorgroei potentieel, binnen de Belgische tak van een multinationale onderneming met meer dan 150 jaar ervaring en meer dan 4300 medewerkers.
- Een netwerk van productie-units in Europa en de Verenigde Staten.
- Een competitief loon, bestaande uit vast en variabel loon. Dit aangevuld met een ruim aantal extralegale voordelen.
- Een bedrijfswagen, laptop, tablet en smartphone.
- Een Belgisch team met collega's die je ondersteunen in sales, marketing & administratie.

### **Interesse?**

Stuur je sollicitatie naar [web.career.be@bizerba.com](mailto:web.career.be@bizerba.com). Heb je vragen of wil je meer informatie over deze vacature? Contacteer ons op het nummer: 02/466 00 81.

**[www.bizerba.com](http://www.bizerba.com)**