

TSG (Turnhout) is gespecialiseerd in innovatieve oplossingen voor mobiliteit en energie en heeft door haar brede technische expertise een unieke positie in de markt opgebouwd. Al jarenlang ondersteunen we bedrijven met totaaloplossingen, van tankinstallaties en betalingssystemen tot laadinfrastructuur, batterij-energieopslag en hoog- en laagspanningsinstallaties.

De energiemarkt evolueert razendsnel en TSG groeit mee. Vandaag begeleiden we bedrijven bij hun overstap naar duurzame energieoplossingen en helpen we hen met slimme, toekomstgerichte installaties. Om onze groei verder te ondersteunen, zoeken we een (m/v):

SALES ENGINEER B2B

Als Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor het verder uitbouwen van onze activiteiten op de Belgische markt, met een sterke focus op laadinfrastructuur en batterij-energieopslagsystemen. Je bent bereid je op termijn ook verder te verdiepen in andere domeinen, zoals pompinstallaties en betaalsystemen.

Je bent commercieel gedreven en richt je op het aantrekken van nieuwe B2B-klienten. Door actief te prospecteren, opportuniteiten te detecteren en relaties op te bouwen, overtuig je hen van de voordelen van een totaalpartner voor hun energie- en mobiliteitsoplossingen.

Je luistert naar de technische en commerciële behoeften van je klienten en vertaalt deze, samen met onze interne specialisten, naar een technisch en commercieel sterk voorstel. Hiervoor werk je nauw samen met calculators, inside sales en technische experten die je gedurende het volledige verkooptraject ondersteunen.

Na de verkoop geef je het project door aan een projectleider, die instaat voor de verdere uitvoering. Jij blijft het commerciële aanspreekpunt voor de klient en bouwt de relatie verder uit. Door nauw contact met je klienten herken je nieuwe opportuniteiten en adviseer je hen over uitbreidingen of aanvullende oplossingen. Samen met de Sales Engineers van onze andere businessunits bied je klienten een totaaloplossing op maat.

Met jouw drive voor sales en techniek rond je verkooptrajecten succesvol af

- Je beschikt over een bachelor- of masterdiploma.
- Je combineert technisch inzicht met een commerciële mindset en krijgt energie van het adviseren van klienten in een B2B-salesomgeving.
- Je bent communicatief sterk, staat stevig in je schoenen en weet je communicatiestijl vlot af te stemmen op verschillende gesprekspartners.
- Klantvriendelijkheid staat voor jou centraal. Je bouwt graag duurzame langetermijnrelaties op en zet steeds in op een kwalitatieve dienstverlening.
- Je spreekt vlot Nederlands. Kennis van het Frans is een troef.
- Je bent een echte teamspeler die graag samenwerkt en gelooft dat de beste resultaten ontstaan door kennis te delen, elkaar te ondersteunen en samen te groeien.

Waarom kiezen voor TSG?

Bij TSG kom je terecht in een organisatie met een sterke positie binnen de markt van mobiliteits- en energieoplossingen, die volop investeert in de energietransitie én in haar medewerkers. Je krijgt de vrijheid om zelfstandig aan uitdagende salestrajecten te werken, terwijl je steeds kan rekenen

op de ondersteuning van calculators, internal sales, technische experts en collega's uit andere businessunits.

Dankzij een uitgebreid onboarding- en opleidingstraject leer je onze producten, klanten en markt grondig kennen. Je maakt deel uit van een enthousiast team waar samenwerking, kennisdeling en een fijne werksfeer centraal staan. We lunchen regelmatig samen, organiseren een afterwork, teambuilding of ander teammoment.

Daarnaast bieden we jou:

- Een vast contract met een competitief loonpakket, aangevuld met een bedrijfswagen, maaltijdcheques, groepsverzekering en een hospitalisatieverzekering voor het hele gezin.
- Een 40-urenweek met 12 ADV-dagen. Omdat we enkel collectief sluiten tussen Kerstmis en Nieuwjaar, heb je daarnaast nog heel wat vrijheid om je verlof zelf in te plannen.
- Een uitdagende functie met veel autonomie, waarin je focust op prospectie, relatiebeheer en klantenbezoeken. Vanuit deze combinatie bouw je mee aan een sterk klantenbestand en de verdere groei van onze energieoplossingen.
- Een hecht team van twaalf collega's met korte communicatielijnen en een open samenwerking. Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager en krijgt de ruimte om initiatief te nemen en je rol verder uit te bouwen.

Interesse?

Stuur dan snel jouw kandidatuur naar Inne Loos via solliciteren@goelen.be. Snelle reactie en discretie zijn verzekerd. Voor meer informatie kan je ons bereiken op het nummer 014/61.57.87.