Vertegenwoordig een marktleider die sterk inzet op energietransitie
TSG is dé partner voor totaaloplossingen voor ruim 5000 tankstations in de Benelux. Door continue innovatie en productontwikkeling creëert de groep steeds meer een unieke positie in de markt. Bovendien met een brede technische niche. Als marktleider in verantwoorde mobiliteitsoplossingen speelt TSG ook een grote rol in batterij-energieopslagsystemen, hoog- en laagspanningsinstallaties, laadinfrastructuur, carwash installaties etc. De energiemarkt evolueert razendsnel en TSG groeit mee.

In het kader van zowel (key) accountmanagement als business development van onze innovatieve producten, breiden we het salesteam uit met een:

Key Account Manager

Ons aanbod:

- Onder de vleugels van de salesmanager leer je de ins en outs van onze business units kennen.
- Je werkt met de nodige vrijheid aan gevarieerde en uitdagende salestrajecten bij de marktleider in de sector.
- Je werkt in hoofdkantoor Turnhout nauw samen met een lokaal team dat jou professioneel en technisch ondersteunt. De andere helft van je tijd ben je op de baan.
- Een uitgebreide productopleiding binnen een gezonde groeiende organisatie met een informele werksfeer, veel collegialiteit en aandacht voor goede work-life balans.
- Een competitief salarispakket aangevuld met extralegale voordelen, 12 adv-dagen en een bedrijfswagen.

Functie: Samen met de salesmanager vorm je een aanspreekpunt voor onze bestaande (key) accounts, nl. tankstations. Je analyseert hun noden en vertaalt deze naar project-oplossingen op maat. Hierbij kan je uiteraard rekenen op de calculatie en technische expertise van onze interne teams. Je neemt de lead in het succesvol afronden van verkooptrajecten. Met jouw commerciële drive zet je binnenkort ook onze nieuwe technische oplossingen en diensten in de verf. Denk hierbij aan (grootschalige) laad- en energieoplossingen op maat. Met een sterke focus op KMO's, grote bedrijven- en investeringsgroepen ga je op zoek naar nieuwe kansen in de markt.

Profiel:

- Door eerdere commerciële ervaring past het onderhouden en uitbreiden van B2B-relaties je als gegoten. Je kan je communicatiestijl goed aanpassen aan je gesprekspartner.
- Je draagt klantvriendelijkheid, flexibiliteit en langetermijnrelaties hoog in het vaandel.
- Je beschikt over een goed analytisch denkvermogen en stevige interesse in techniek.
- Een achtergrond als ingenieur of technische bachelor kan net zo relevant zijn als een master handelswetenschappen of communicatie.
- Technische affiniteit met elektriciteit, elektronica of mechanica kan een troef zijn, maar belangrijker zijn je teamspirit, leerbereidheid en technisch-commercieel inzicht om samen met je collega's een totaaloplossing aan de klant aan te bieden.

Versterk jij het salesteam? Stuur dan nu je kandidatuur naar solliciteren@goelen.be, t.a.v. Gert-Jan Claessen van Goelen & Gaukema HR Partners. Je kan rekenen op onze discretie.







