

Als **Sales & Specification Manager Nederland** ben je verantwoordelijk voor het promoten en verkopen van onze producten in Nederland. Je geeft advies aan architecten, studiebureaus en investeerders en zorgt ervoor dat gevelbouwers en raamfabrikanten samenwerken met onze klanten-glasprocessors met wie je lange termijn relaties uitbouwt. Je vertegenwoordigt Saint-Gobain Glass ook bij vakverenigingen en -events.

Verantwoordelijkheden

- Je bent de **expert** voor Saint-Gobain Glass in Nederland en **begeleidt projecten van voorschrijving tot verkoop**.
- Het is jouw verantwoordelijkheid om **onze direct kopende klanten te linken aan jouw projecten** en te zorgen voor winstgevende groei.
- Je **prospecteert** naar **nieuwe klanten**, je bent het **aanspreekpunt** voor de klant en helpt het customer service team met het **vinden van de nodige praktische oplossingen** waar nodig.
- Je houdt ervan om jouw markt door en door te kennen en volgt de **marktontwikkelingen** op van nabij.
- Samen met onze **andere Saint-Gobain merken** zoek je naar gezamenlijke **opportuniteiten** en weet je **partnerships** te creëren.
- Het **up-to-date houden** van onze klanten- en projecten database in **Sales Force** helpt jou op het juiste moment de juiste acties te nemen.
- Je **vertegenwoordigt** Saint-Gobain Glass bij **vakverenigingen en events** waarbij je **samenwerkt** met het **marketingteam** om jouw **zichtbaarheid in de markt te versterken**.

Vereiste vaardigheden

- Master/Bachelor, in een bouwtechnische richting
- 3- 5 jaar commerciële ervaring
- Talen : Nederlands en Engels, zowel mondeling en schriftelijk

Competenties

- **Bruggenbouwer** met zin voor **initiatief**
- **Klant- en service georiënteerd**. Idealiter beschik je over een relevant netwerk en schrikt prospectie jou niet af.
- Je bent een **strateeg** met **analytische** blik en je communiceert op een **constructieve** en motiverende wijze.
- Je bent een **team player** en draagt bij tot een positieve sfeer.
- Proactief, resultaatgericht, **groot doorzettingsvermogen**
- Je kan **goed luisteren** en weet de **wensen van je klanten** in kaart te brengen
- Je hecht het nodige belang aan een verzorgd en **professioneel voorkomen**
- Legt discipline en flexibiliteit aan de dag
- Kennis van **Salesforce** is een plus

Ons aanbod

- Een uitdaging met veel **afwisseling**, boeiende projecten en veel contacten binnen en buiten Saint-Gobain
- Een competitief salarispakket
- Een **sleutelfunctie** waarbij je kan rekenen op een ervaren team in marketing, communicatie en productkennis
- **Opleidingen** die je toelaten om **persoonlijk te groeien** en jouw **carrière** binnen Saint-Gobain vorm te geven
- Een bedrijf waar **duurzaamheid** centraal staat
- **Stabiele** beursgenoteerde werkgever

Interesse in deze functie ?

Stuur dan uw cv en motivatiebrief naar annemie.taelemans@saint-gobain.com



Saint-Gobain Glass Benelux maakt, samen met andere bekende merken als Gyproc en Isover, deel uit van de groep **Saint-Gobain**, wereldleider in het duurzaam bouwen, ontwerpen, produceren en verdelen van hoog-presterende bouwmaterialen. Deze multinational is tevens één van de meest toonaangevende glasproducenten ter wereld, en dit sinds meer dan 350 jaar en stelt wereldwijd 160.000 mensen tewerk.

Meer informatie :

www.saint-gobain-glass.be

www.saint-gobain.com

MAKING
THE WORLD
A BETTER
HOME