

# Promati<sup>nv</sup><sub>sa</sub>

ACCELERATING PROGRESS



PROMATI NV, opgericht in 1980 en pionier in de Benelux met de Belle-Banne bandschrapers, verdeelt heden ten dage een compleet productengamma voor bulk handling en verpakkingsindustrie.

Een goed uitgerust en ervaren serviceteam staat ter beschikking van ons cliënteel en voert montages, onderhoud en reparaties uit, desgewenst via een gepersonaliseerd onderhoudscontract. Onze engineeringafdeling werkt specifieke oplossingen uit daar waar nodig, ontwerpt eigen producten en ondersteunt de verkooporganisatie.

Naast de activiteiten in de Benelux, verzorgt Promati ook de verdeling van bandschrapers en aanverwante producten via agenturen in Duitsland, Scandinavië, Polen en Spanje. Sinds 2016 zit PROMATI NV onder de vleugels van een industriële holding, BAUCOTECH. In 2017 is de Nederlandse afdeling PROMATI NEDERLAND van start gegaan met een eigen vestiging in het Breda. In 2023 kwam er een nieuwe Duitse vestiging van Promati bij in de regio Rijnland - Palts, in Mülheim - Kärlich.



## PROMATI

Chaussée de Wavre 362/2

1390 Grez-Doiceau

T: +32 10 84 83 99

[www.promati.com](http://www.promati.com)

## CONTACTPERSOON

Lien Bauwens, HR Manager

T: +32 472 09 27 94

[lien.bauwens@baucotech.com](mailto:lien.bauwens@baucotech.com)

<https://www.linkedin.com/in/lien-bauwens/>

# Technical Sales Engineer - regio Antwerpen/Limburg

## FUNCTIEOMSCHRIJVING:

Heb jij je technische opleiding en ben je klaar voor een nieuwe stap in je carrière? Grijp die kans als Technische Sales engineer, waarbij je zelfstandig de Antwerpse en Limburgse markt bewerkt.

Wat ga je doen?

Als Technical Sales Engineer ben je medeverantwoordelijk voor de verkoop van Promati producten en oplossingen binnen de bulk handling en verpakkingindustrie. We denken dan aan de sectoren, zand- en grind, glasindustrie, havenbedrijven, recycling, compostering, afval en cement, kalk productie-installaties en betoncentrales enz..

Zie voor meer info onze bedrijfsfilm:

<https://www.promati.com/bedrijfsfilm/>

## FUNCTIE-INHOUD:

- Als Technical Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor het verkopen van Promati producten en oplossingen aan onze klanten
- Als Technical Sales Engineer ben je gericht op het onderhouden van bestaande klanten en het zoeken naar nieuwe klanten
- Het begeleiden van het gehele verkoopproces, van eerste contact en offerte tot en met de onderhandelingen en de aftersales
- Je bent nauw betrokken bij de evt. engineering, waarbij de klantvraag wordt vertaald naar passende oplossingen
- Het doen of laten opstellen van offertes en voorstellen, het opvolgen en toelichten aan de klant over de uitgebrachte offertes en voorstellen
- Je denkt mee met de realisatie van salesdoelstellingen of optimalisatie van salesprocessen

## FUNCTIE-EISEN:

- Je bent in het bezit van een technische vooropleiding op gelijkwaardig door ervaring (opleiding in de richting van Mechanica of aanverwante is een plus)
- Je hebt enkele jaren sales ervaring in de machinebouw of een aanverwante branche
- Je bent enthousiast en je hebt een overtuigende persoonlijkheid
- Je bent een echte teamplayer
- Je hebt sterke communicatieve vaardigheden en een inspirerende persoonlijkheid
- Je vindt het leuk om klanten blij te maken met oplossingen op maat van de klant
- Je kunt snel schakelen, bent oplossingsgericht en hebt een drive om te presteren
- Je beschikt over een goede beheersing van zowel de Nederlands, Franse en Engelse taal



## DIENSTVERBAND:

- Voltijds
- Onbepaalde duur

## EXTRALEGALE VOORDELEN:

- Bedrijfscomputer
- Bedrijfskleding
- Bedrijfswagen
- Ecocheques
- Een gsm voor professioneel gebruik
- Eindejaarsgeschenk
- Elektronische maaltijdcheques
- Extra vakantiedagen
- Hospitalisatieverzekering

