



DTA staat voor **Dewaele Technical Agencies** ([www.dta-industrial.be](http://www.dta-industrial.be)) en is sinds 1977 actief als agent en distributeur van Europese machineconstructeurs. DTA is gevestigd te Waregem en bestaat uit 3 activiteiten:

- **Pompen-Ventielen-Mengers (PVM)** : Is ontstaan uit de textielververij maar ondertussen werden vele referenties opgebouwd in heel wat andere industrietakken waaronder de water-, chemie- en voedingsindustrie.
- **Ecologie** : Focust op oplossingen voor het zuiveren van rookgassen en het drogen van slib.
- **Textielmachines** : Machines en onderdelen voor weverij, ververij en veredeling.

DTA geniet een onberispelijke reputatie op gebied van kwaliteit van zijn producten-/procescomponenten, machines/installaties én qua service. Wij zijn toekomstgericht en daardoor wensen wij ons team te versterken met een :

## **TECHNICAL SALES ENGINEER – Benelux / Noord-Frankrijk (m/v)**

### **Uw functie:**

- U staat in voor het commercieel verder uitbouwen en het technisch-commercieel ondersteunen van ons gamma pompen, ventielen en mengers/roerwerken (PVM) in een brede waaier van industrieën.
- U wordt verantwoordelijk voor het onderhouden van de bestaande klantenrelaties in de Benelux en Noord-Frankrijk alsook het verder uitbouwen daarvan.
- Samen met het management bepaalt u de commerciële strategieën voor uw productgroepen en regio's, identificeert u targetbedrijven en brengt u de markt in kaart.
- U bezoekt met regelmaat klanten, prospecten en uw fabrikanten/leveranciers. Tevens neemt u deel aan vakbeurzen en infoavonden. U neemt initiatieven inzake communicatie gebruik makend van onze website, mailings of door het organiseren van demo's, opendeurdagen, seminaries enz.
- Na het uitvoeren van een degelijke behoefteanalyse bij klanten of prospecten, verzorgt u het volledige verkoopproces van offerte tot contract en eventuele dienst na verkoop. Voor technische offertes, dimensioneren van de procescomponenten of machines en het samenstellen van technische oplossingen op maat van de klant, kunt u rekenen op de kennis en ervaring van onze fabrikanten/leveranciers en interne collega's.
- Naast uw hoofdactiviteit zijn de verkoop van PVM procescomponenten of -systemen staat u ook in voor de opvolging van bestaande en nieuwe klanten in de sector ecologie (projecten inzake luchtzuivering en slibdrogers in de Benelux).
- Het betreft hoofdzakelijk een buitendienst job (50% tot 75 %). De administratie zoals opmaak en aanvragen van offertes, contracten enz. kan zowel van thuis uit als van op ons kantoor te Waregem. Uw activiteiten rapporteert u wekelijks aan het management.

### **Uw profiel:**

- U hebt een (elektro)mechanische of materiaalkundige kennis op bachelor- of masterniveau, of gelijkwaardig door ervaring.
- Technisch-commerciële ervaring is wenselijk maar hoeft zich niet noodzakelijk in dezelfde sector te situeren.
- U bent een 'teamplayer', zelfstandig en integer die zeer gestructureerd en grondig te werk gaat.
- Uw commercieel talent opent deuren, uw technische bagage overtuigt de klanten en met uw servicegerichtheid bouwt u lange-termijn relaties op ; kortom u bent in staat om in de toekomst uw eigen activiteiten zelfstandig succesvol te beheren.
- U spreekt vlot Nederlands, Frans en Engels en u gaat heel vlot om met de nieuwste informatica- en communicatiemiddelen.
- U beschikt over een geldig rijbewijs.

**Ons aanbod:**

- Een gereputeerd technisch handelsbedrijf met een kwalitatief hoogstaand gamma aan technische oplossingen.
- Een bedrijf op mensenmaat waar open communicatie, teamspirit en integriteit belangrijk zijn.
- Opleiding en ondersteuning voorzien door onze vele buitenlandse fabrikanten/leveranciers.
- Een aantrekkelijk salarispakket, inclusief bedrijfswagen en extralegale voordelen.

**Interesse ?**

Stuur uw kandidatuur naar Dhr. Bernard Callens.

[bernardcallens@dta-industrial.be](mailto:bernardcallens@dta-industrial.be)

