

Interalu is al bijna 50 jaar een gevestigde waarde in de ontwikkeling en productie van **metalen plafonds en klimaatplafonds**. We zijn een 100% Belgisch bedrijf, zowel onze kantoren als onze productie bevinden zich in Wilrijk bij **Antwerpen**. Intussen zijn we een internationale speler waarbij wij een stabiele en betrouwbare partner voor onze klanten willen zijn. Door de inzet van al onze medewerkers groeit ons bedrijf elke dag. Daarom zijn we nu op zoek naar een

## *Technisch commercieel buitendienstmedewerker (m/v/x) voor onze afdeling metalen plafonds*

### **Profiel:**

- Je hebt (enkele jaren) werkervaring en interesse in techniek. Als je deze kan combineren met kennis van of minstens een **affiniteit met de bouwwereld**, moet je zeker verder lezen!
- Je kan je technische kennis en ervaring op een commerciële manier overbrengen. Je geeft de tegenpartij correcte informatie en in combinatie met jouw overtuigingskracht slaag je erin zowel kleine als grote deals te sluiten.
- Je hebt geen schrik om nieuwe contacten te leggen, laat een sterke eerste indruk achter en scheidt vertrouwen. Je ziet commerciële kansen van ver aankomen en durft deze met beide handen te grijpen in een concurrentiële B2B markt. Je hebt talent om te netwerken.
- Je bent van nature iemand die vlot, duidelijk en correct communiceert. Dit gebeurt in de eerste plaats in het Nederlands. Weet je je ook te redden in het Frans dan is dat een pluspunt.
- Je bent **flexibel, klant- en servicegericht** en denkt ook proactief mee op maat van de klant en van het project, en je kan goed luisteren naar de klant. Dit combineer je met oog voor details.

### **Functieomschrijving:**

- Je bezoekt in eerste instantie bestaande klanten, maar gaat ook prospectie niet uit de weg. Op deze manier volg je projecten en opportuniteiten op. Je bent 50% van de tijd op pad, voornamelijk in Vlaanderen.
- Je bent in contact met alle partijen in een bouwproces, van bouwheer over architect tot projectleider.
- Je overtuigt alle partijen binnen een project van onze oplossingen, onze service en kwaliteit, en haalt op deze manier steeds nieuwe opdrachten binnen.
- Je bouwt een stabiel, uitgebreid en gevarieerd netwerk uit binnen de bouwsector.
- Je maakt van deze nieuwe functie een absolute meerwaarde door het commerciële team de nodige ondersteuning te geven om optimaal te functioneren. De successen vier je met het hele team. Het is namelijk door een succesvolle en transparante samenwerking dat jij kan scoren.

### **Aanbod:**

- Je komt terecht in een familiaal bedrijf met competente en dynamische collega's.
- We belonen jouw inzet en motivatie met een aantrekkelijke verloning aangevuld met extralegale voordelen zoals een bedrijfswagen, laptop en gsm.
- Je krijgt een opleiding op maat van jouw bestaande kennis en vaardigheden. Je kan ook steeds rekenen op de knowhow en de expertise van de verschillende afdelingen en collega's.
- Regelmatig organiseren we activiteiten en events waarbij we niet over het werk praten, we maken nu eenmaal ook graag plezier. Nog wat blijven hangen na het werk, de start van het bouwverlof vieren, sportieve evenementen zoals de Immorun en de Ten Miles in Antwerpen,... ook dát is Interlu!

**Herken je jezelf in deze omschrijving? Wil je een inkijk in het productgamma dat je zal vertegenwoordigen? Bekijk dan de website van onze distributieafdeling [lcc-plafonds.be](http://lcc-plafonds.be).**

**Zou je liefst morgen al in deze functie starten? Stuur dan ten laatste tegen 20 november 2019 jouw actuele cv en je overtuigende motivatiebrief naar [jobs@interalu.eu](mailto:jobs@interalu.eu)!**