



Onze opdrachtgever, **Frisomat** ([www.frisomat.com](http://www.frisomat.com)) ontwikkelt, ontwerpt, produceert en bouwt als vrij unieke fabrikant ter wereld innovatieve staalstructuren uit koud-gewalst, gegalvaniseerd staal. Vanuit het hoofdkantoor te Wijnegem (Antwerpen) opereert **Frisomat** wereldwijd. De onderneming telt 12 eigen afdelingen over heel Europa en een specifieke divisie voor Afrika en het Midden-Oosten. Naast de productie-bedrijven in België en Roemenië start **Frisomat** binnenkort een geheel nieuwe productie-éénheid in Brazilië. Kwaliteit, flexibiliteit, snelheid, design en personalisatie vormen de grondslag van de succesvolle en vernieuwende **Frisomat** staalbouw-concepten. Meer dan 20.000 referenties wereldwijd, zijn hiervan het levende bewijs. Met het oog op maximale flexibiliteit biedt **Frisomat**, als fabrikant én constructeur tegelijkertijd, een geïntegreerde, beheersbare en gecontroleerde keten waarbij alle onderdelen, met uitzondering van het staal, in eigen beheer worden geproduceerd op een modern en kapitaalintensief machinepark.

Om de verdere groei te ondersteunen zoekt **Frisomat**, ter versterking van het commercieel team in de hoofdzetel te Wijnegem (Antwerpen) een gemotiveerd en professioneel (m/v) :

## Technisch-Commercieel Afgevaardigde België Industriële Gebouwen

### Functie :

- Na een grondige inwerk- en opleidingsperiode ben je verantwoordelijk voor de opvolging en ontwikkeling van de verkoopactiviteiten in gans België.
- Je staat in voor het aanknopen, uitbouwen en onderhouden van commerciële relaties met eindklanten en opdrachtgevers in zeer uiteenlopende sectoren : industrie, logistiek, distributie, sport, landbouw, overheid, non-profit etc.
- Je profileert je binnen een netwerk van professionele relaties als vertrouwenspersoon en aanspreekpunt voor nieuwe bouwinvesteringen en projectontwikkelingen.
- Je speelt effectief in op markt-opportunities. Je adviseert potentiële klanten inzake maatwerkoplossingen en innovatieve staalbouw-concepten. Je volgt projecten mee op t.e.m. de oplevering.
- Je wordt commercieel ondersteund door een sterke marketingafdeling. Technisch kan je terugvalen op een deskundige studie- en calculatiedienst.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager België.

### Interesse ?

Interesse ? Stuur je gemotiveerde sollicitatiebrief met CV t.a.v. **Marc Van Beethoven**,  
**Search & Selection, Amerikalei 213, 2000 Antwerpen, E-mail:**  
[m.vanbeethoven@searchselection.com](mailto:m.vanbeethoven@searchselection.com)

### Profiel :

- Je beschikt over een commerciële/economische of technische opleiding of gelijkwaardig door ervaring.
- Je hebt een succesvolle ervaring in projectverkoop, bvb. binnen de bouwsector of binnen een industriële B2B omgeving..
- Je getuigt van technisch inzicht en je bent sterk in professioneel project-advies.
- In onderhandelingen met klanten en prospects hanteer je professionele verkoopstechnieken.
- Bovenal ben je ondernemend, resultaatgericht, contactvaardig, klantgericht en overtuigend.
- Je bent goed georganiseerd, zelfstandig, matuur en toegewijd.
- Je hebt een goede informaticabagage en je spreekt/schrijft vlot Nederlands-Frans-Engels.

### Aanbod :

- **Frisomat** biedt een boeiende technisch-commerciële baan, een uitgebreide opleiding en reële doorgroeimogelijkheden in binnen- of buitenland. Je komt terecht in een gezonde, succesvolle en gestaag groeiende internationale KMO waar persoonlijk engagement, innovatie en ondernemingszin hoog in het vaandel staan.
- Je kunt rekenen op een aangepast en motiverend salarispakket met firmawagen.

