

## TECHNICAL SALES ADVISOR OOST & WEST VLAANDEREN

### ISOHEMP – DUURZAAM BOUWEN NAAR EEN KOOLSTOFARME TOEKOMST

Actief in de renovatie- en koolstofarme bouwsector, is **IsoHemp** ([www.iso hemp.com](http://www.iso hemp.com)) een Belgische fabrikant van **biobased producten** van zeer hoge kwaliteit, zowel op het gebied van thermische en akoestische isolatie als waterregulering en brandweerstand. Het bedrijf werd in 2012 opgericht door jonge ondernemers en opende in 2021 een nieuwe, geavanceerde productielijn in Fernelmont, nabij Namen. Een enthousiast en energiek team van 50 medewerkers stelt IsoHemp in staat om elk jaar een grote groei te realiseren, zowel in België als internationaal. In het kader van haar voortdurende ontwikkeling is IsoHemp actief op zoek naar een **Technical Sales Advisor Oost & West Vlaanderen**.

### JOUW ROL

- Je zorgt voor de ontwikkeling van IsoHemp als biobased oplossing en bent **de ambassadeur van duurzaam en gezond bouwen en renoveren** in Oost & West Vlaanderen.
- Je bouwt vertrouwensrelaties op met talrijke **architecten, aannemers** en andere **partners** in jouw regio.
- Als **business developer** en projectmanager bestendig je lange termijn partnerschappen voor duurzame resultaten en zet je de opbouw van een sterk commercieel netwerk voort.
- Je **begeleidt jouw klanten en prospecten bij hun projecten**, analyseert hun aanvragen, identificeert de oplossingen die moeten worden geïmplementeerd, stelt prijsaanbiedingen op en benadrukt alle oplossingen die IsoHemp biedt en hun voordelen om jouw kansen om te zetten in concrete projecten.
- Je rapporteert jouw activiteiten in ons informaticasysteem (ODOO) om de traceerbaarheid van contacten en lopende projecten te waarborgen.
- Je vormt een efficiënt duo met de interne technisch-commercieel van jouw regio en werkt nauw samen met jouw commercieel directeur, het marketingteam, en jouw collega's die actief zijn in andere regio's. Je kunt rekenen op de ondersteuning van de interne technische dienst voor het uitwerken van meer complexe technische oplossingen.
- Je initieert **informatiesessies, werfbezoeken, demonstraties van de toepassingen** van onze producten, **netwerkevenementen**, handelsbeurzen en andere promotieactiviteiten voor IsoHemp-producten.
- Je neemt actief deel aan commerciële vergaderingen in onze kantoren in Fernelmont en draagt bij aan het ontwikkelen van een werksfeer gericht op het bereiken van **ambitieuze doelstellingen**.

## JOUW PROFIEL: COMMERCIEEL TALENT, PROJECTERVARING EN ECHE AFFINITEIT VOOR DUURZAAMHEID

- **Jouw DNA:** de bouwsector, jouw overtuigingen over milieukwesties, jouw affiniteit met het veld en jouw commerciële enthousiasme.
- **Je moedertaal is NL** en je hebt zeer goede kennis van **FR** en/of **EN**.
- Je blinkt al minstens 3 jaar uit in de **verkoop van projecten** en hebt **algemene kennis van de bouw** (ezen en analyseren van plannen, toepassingen in ruwbouw en isolatie).
- Jouw ervaring combineert **prospectie** en **advies** bij **architecten** en aannemers, het beheer van **openbare aanbestedingen** en het opvolgen van **projecten en technische oplossingen**.
- Omdat het gaat **om lange verkoopcycli** en een innovatief product dat op de markt moet worden geïntroduceerd, onderscheid je jezelf door jouw **doorzettingsvermogen**, uitstekende **sociale vaardigheden**, **overtuigingskracht**, **teamgeest** en **ondernemende instelling**.
- Je beheerst de Office Suite en bent gewend om met een CRM te werken.
- Om in deze functie zo effectief mogelijk te zijn, woon je **in West-Vlaanderen** (bij voorkeur in de regio Gent).

## ISOHEMP BIEDT JOU

- Een unieke, evoluerende en gevarieerde menselijke uitdaging binnen een snelgroeiend nationaal en internationaal bedrijf.
- Een prettige werksfeer, betrokken collega's en een ambitieus management dat openstaat voor iedereen.
- Een bedrijfsproject gericht op de toekomst, met milieuvriendelijke producten die dagelijks **innoveren en de praktijken in de bouwsector veranderen**.
- De kans om jouw ervaring te waarderen, directe impact te hebben op de bedrijfsresultaten en jouw competenties uit te breiden.
- Een contract voor onbepaalde tijd en een compleet salarispakket dat aansluit bij jouw vaardigheden.

*Ben je klaar om deel uit te maken van ons avontuur? We kijken uit naar jouw sollicitatie op het adres: [hello@protalentify.com](mailto:hello@protalentify.com)*

*Voor eventuele vragen, aarzel niet om contact met ons op te nemen op 0491/13.58.70.*