

Metal Technics (www.metaltechnics.be) is gespecialiseerd in precisie plaatwerk met vestigingen in **Kuurne** en **Dottenijs**. Als toeleverancier zijn we gekend voor onze **know how** op het vlak van **engineering** (productontwikkeling, co-makership, re-engineering) en de productie van **prototypes** tot middelgrote **series** met ons **hoogtechnologisch** machinepark.

Sales Engineer (m/v)

Techniek – Commercieel – klantenrelaties - teamcoördinatie

Functie

Je wordt het **eerste aanspreekpunt voor onze klanten** en neemt de verantwoordelijkheid over je klantendossiers. Je begrijpt hun behoeften, vertaalt aanvragen naar technisch onderbouwde en rendabele offertes en volgt deze actief op tot een bestelling.

Je kijkt daarbij verder dan de gevraagde uitvoering. Door creatief mee te denken over materialen, productiemethodes, uitvoeringen en leverafspraken maak je het verschil voor de klant én voor Metal Technics.

Intern verbind je de klant met engineering en productie. Je stuurt één medewerker aan en blijft zelf actief betrokken bij calculaties, offertes, onderhandelingen en dossieropvolging.

1. Klantenrelaties beheren en uitbouwen

- Je bent het vaste, eerste aanspreekpunt voor jouw klanten en bouwt duurzame relaties op.
- Je verdiept je in hun producten, verwachtingen en uitdagingen en vertaalt deze naar concrete voorstellen.
- Je neemt initiatief om nieuwe aanvragen en bijkomende opdrachten binnen te halen.
- Je bewaakt technische en commerciële afspraken en communiceert proactief over de voortgang van dossiers.
- Je behandelt klantvragen en klachten met oog voor een werkbare oplossing en een sterke lange termijnrelatie.

2. Calculaties en overtuigende offertes uitwerken

- Je analyseert klantaanvragen, technische tekeningen en stuklijsten en beoordeelt de maakbaarheid.
- Je maakt kostprijscalculaties en bepaalt een passende verkoopprijs, rekening houdend met kosten, marktpositie en gewenste marge.
- Je overlegt met engineering, productie en aankoop om tot een technisch correcte en competitieve aanbieding te komen.
- Je zoekt actief naar alternatieven in ontwerp, materiaal, productiemethode of seriegrootte die onze aanbieding aantrekkelijker maken.
- Je licht offertes toe, bespreekt bezwaren en onderhandelt over prijzen en voorwaarden.
- Je volgt offertes consequent op en zet kansen om in rendabele bestellingen.

3. Prijszetting en rendabiliteit bewaken

- Je volgt de rendabiliteit van offertes, orders en klanten op en neemt initiatief wanneer marges onder druk komen.
- Je analyseert de impact van gewijzigde materiaalprijzen, loonkosten, bewerkingstijden en andere kostfactoren.
- Je berekent en onderbouwt prijsaanpassingen en bereidt klantonderhandelingen zorgvuldig voor.
- Je neemt het voortouw om noodzakelijke **prijsverhogingen succesvol met klanten te onderhandelen**, met aandacht voor zowel een gezonde marge als de verdere samenwerking.
- Je denkt mee over prijsafspraken en commerciële voorwaarden die passen bij de klant en onze productieomgeving.

4. Dossiers opvolgen en intern afstemmen

- Je zorgt voor een volledige en duidelijke overdracht van verkochte dossiers naar engineering en productie.
- Je blijft commercieel verantwoordelijk voor je dossiers en volgt openstaande vragen, wijzigingen en afspraken op.
- Je stemt klantverwachtingen af op de technische mogelijkheden en beschikbare productiecapaciteit.
- Je brengt de juiste collega's samen om knelpunten op te lossen en koppelt helder terug naar de klant.
- Je vertaalt ervaringen uit uitgevoerde opdrachten naar betere calculaties en toekomstige offertes.

5. Eén medewerker aansturen en de werking versterken

- Je stuurt één medewerker aan, verdeelt prioriteiten en bewaakt de kwaliteit en voortgang van het werk.
- Je ondersteunt je medewerker inhoudelijk en helpt diens technische en commerciële kennis verder te ontwikkelen.
- Je brengt structuur in de offerteopvolging en het klantenbeheer.
- Je doet concrete voorstellen om onze commerciële werking, samenwerking en resultaten te verbeteren.

Profiel

- Je hebt een hogere technische opleiding of gelijkwaardige ervaring.
- Je beschikt over relevante ervaring in technische verkoop, calculatie of commercieel klantenbeheer binnen plaatbewerking of een vergelijkbare productieomgeving.
- Je leest en interpreteert technische tekeningen en hebt een goed inzicht in materialen, productietechnieken en kostprijsofbouw.
- Je bent een stevige gesprekspartner voor klanten en collega's: je luistert, stelt de juiste vragen en verdedigt je voorstellen met duidelijke argumenten.
- Je hebt ervaring met prijsonderhandelingen en kunt noodzakelijke prijsaanpassingen overtuigend onderbouwen en realiseren.
- Je combineert analytisch inzicht met creativiteit: je vindt oplossingen die technisch haalbaar, aantrekkelijk voor de klant en rendabel voor Metal Technics zijn.

- Je neemt beslissingen binnen de afgesproken richtlijnen en neemt verantwoordelijkheid voor het resultaat.
- Je kunt prioriteiten stellen, overzicht bewaren en een medewerker begeleiden.
- Je werkt vlot met digitale toepassingen; ervaring met een ERP-systeem is een troef.

Je bent een **commerciële doener met technisch inzicht**. Je rekent zelf, neemt de telefoon, gaat het gesprek aan en blijft opvolgen tot er duidelijkheid is.

Je bouwt vertrouwen op, maar durft ook grenzen te stellen en moeilijke onderwerpen bespreekbaar te maken. Je voelt je verantwoordelijk voor zowel de klanttevredenheid als de rendabiliteit van de samenwerking.

Aanbod

- Een sleutelrol in onze commerciële werking, met rechtstreeks klantencontact en zichtbare impact op onze resultaten.
- Een afwisselende combinatie van techniek, calculatie, onderhandelingen en klantenbeheer.
- Verantwoordelijkheid over je eigen klantenportefeuille en de aansturing van één medewerker.
- Korte communicatielijnen en nauwe samenwerking met engineering en productie.
- Een moderne productieomgeving met een uitgebreid machinepark.
- Ruimte om initiatief te nemen en mee richting te geven aan onze commerciële aanpak.
- Een marktconform loonpakket, afgestemd op je ervaring, expertise en verantwoordelijkheden.

Interesse?

- Wil je technische oplossingen vertalen naar sterke offertes, duurzame klantenrelaties en rendabele opdrachten?
- Mail je cv naar jobs@metal-technics.be, we maken graag kennis met jou!