



## Technisch accountmanager – Regio Zuid België en Luxemburg

 Afdeling: Sales

 Locatie: Remote

 Status: Full-time

### Wat ga je doen?

Bij Leuze help jij industriële klanten vooruit met slimme sensoroplossingen en machineveiligheid. Je bouwt aan duurzame relaties, spot kansen en vertaalt technische uitdagingen naar praktische oplossingen. Van eerste kennismaking tot succesvolle implementatie, jij bent de commerciële en technische sparringpartner van onze klanten.

- Verkoop van het volledige Leuze-portfolio aan producten en diensten op het gebied van sensortechniek.
- Nieuwe klanten winnen en bestaande klanten laten groeien (cross-/upsell).
- Kansen beheren van lead tot order: kwalificeren, offreren, opvolgen en vastleggen in CRM.
- Technisch-commercieel adviseren bij klantbezoeken en projecten.
- Prijs- en contractonderhandelingen voeren.
- Markt- en concurrentietrends signaleren en delen met collega's.

### Wat neem je mee?

- Technische opleiding op bachelorniveau (of gelijkwaardig door ervaring), of commercieel met sterke technische affiniteit.
- Minimaal 2 jaar ervaring in verkoop van technische oplossingen of industriële investeringsgoederen.
- Je werkt gestructureerd (CRM), bent resultaatgericht en voelt je thuis in adviesgerichte verkoop.
- Woonachtig in het werkgebied en bereid om te reizen binnen je regio.
- Talen: Frans is vereist, Nederlands of Engels een must.

## **Wat bieden wij?**

- Een informele werksfeer.
- Een team met jarenlange ervaring waarmee je kunt sparren.
- De gebruikelijke secundaire arbeidsvoorwaarden inclusief ziektekosten verzekering.
- Zoals bij familiebedrijven normaal is, kennen we iedereen bij voornaam.
- Een gekende strategie om onze toekomst te waarborgen.

## **Over ons**

Meer dan 60 jaar ervaring hebben van Leuze een expert gemaakt in innovatieve en efficiënte sensor- en veiligheidsoplossingen in de automatiseringstechnologie. Vandaag de dag zijn er wereldwijd meer dan 1500 Sensor People die met nieuwsgierigheid, passie en vastberadenheid werken aan vooruitgang en transformatie. Hun motivatie is het voortdurende succes van hun klanten in een steeds veranderende industrie. Leuze biedt zijn klanten een op maat gemaakt concurrentievoordeel door middel van intuïtieve, betrouwbare oplossingen voor veilige en niet-veilige positiedetectie. Bijvoorbeeld schakel- en meetsensoren, identificatiesystemen, oplossingen voor datatransmissie en beeldverwerking. Als veiligheidsexpert richt het familiebedrijf zich ook op componenten, diensten en oplossingen voor arbeidsveiligheid. Dankzij hun brede en diepgaande toepassingskennis in de machine- en systeemconstructie zijn de Sensor People een competente en flexibele partner voor klanten met een breed scala aan industriële eisen.

Meer informatie: [www.leuze.com](http://www.leuze.com)

## **Vragen?**

Uw contactpersoon beantwoordt graag vragen over de functie en het sollicitatieproces.

## **Contact Person: Rob Vrijburg**

**Function: Cluster Manager NW Europe**

Email: [rob.vrijburg@leuze.com](mailto:rob.vrijburg@leuze.com)