



Mogelijkheid om lid te worden van
ons team voor een positie als

Project Manager

Vlaanderen (België)

Nederlands

Wie zijn wij?

Opricht in 2019 in de regio Luik (België), ondersteunt Connectic BeNeLux private en publieke bedrijven bij het implementeren van digitale oplossingen voor het monitoren van hun resourceparken en het optimaliseren van hun workflows en productiviteit.

We hebben expertise ontwikkeld en een scala aan oplossingen geselecteerd binnen vier domeinen:

- **Asset Tracking** : Activiteitenmonitoring en beheer van mobiele apparatuurparken
- **Smart Building** : Monitoring van gebouwfunctionaliteit en apparatuurparken
- **Field Service** : Planning en registratie van activiteiten van operators op locatie
- **ERP** : Beheer van alle zakelijke, operationele en financiële processen van het bedrijf

Na het analyseren van de behoeften van onze klanten selecteren, integreren en configureren we passende technische lagen om aan hun specifieke eisen te voldoen. We bieden hen een kant-en-klare oplossing op basis van bewezen technologieën die naadloos integreren in hun bestaande omgeving.

We zijn momenteel actief in België en Frankrijk via een netwerk van regionale vestigingen, waardoor onze klanten kunnen profiteren van lokale ondersteuning en persoonlijke begeleiding.

Functieomschrijving

Om de commerciële ontwikkeling te versnellen en de servicekwaliteit te verbeteren, is Connectic BeNeLux op zoek naar een Projectmanager om haar activiteiten in Vlaanderen en Nederland uit te breiden.

Als onderdeel van het commerciële team zal de Projectmanager gespecialiseerd zijn in de verkoop van Connectic-oplossingen. Hij/zij zal verantwoordelijk zijn voor het ontwikkelen en implementeren van verkoopstrategieën om deze softwareproducten te promoten. Deze rol vereist technische expertise in deze oplossingen en een solide begrip van klantbehoeften.

- Ontwikkelen van effectieve verkoopstrategieën om deze oplossingen in een bepaald gebied te promoten
- Nieuwe potentiële klanten benaderen en prospects onderhouden
- Opzetten van nieuwe strategische partnerschappen en samenwerkingen
- Analyseren van klantbehoeften
- Identificeren van oplossingen en functies die aan deze behoeften voldoen
- Onderhandelen met klanten, commerciële voorstellen opstellen en verkoopcontracten afsluiten
- Toezicht houden op een goede implementatie van de oplossing in samenwerking met het ondersteuningsteam
- Trainingen geven aan sleutelgebruikers
- Verkooporders en facturen opstellen
- Maandelijkse, driemaandelijkse en jaarlijkse verkoopdoelen vaststellen en bereiken
- Verkoopopvolgingsrapporten, verkoopprognoses en marktanalyses voorbereiden voor het management
- Relaties onderhouden met bestaande klanten door hun behoeften te begrijpen en op maat gemaakte oplossingen voor te stellen.

Je Start bij Connectic

Vanaf de eerste weken zul je betrokken zijn bij projectimplementatie, begeleid door ervaren collega's. Om je vertrouwd te maken met de projecten, zul je vanaf het begin betrokken worden bij commerciële kwalificatieprocedures.

Tegelijkertijd zul je trainingsprogramma's volgen over de technische aspecten van de aangeboden apparatuur en de implementeerde oplossingen om vertrouwd te raken met de tools. Door de functionaliteit ervan te beheersen, kun je oplossingen voorstellen die het beste aansluiten bij de uitdagingen van onze klanten..

Onze Verwachtingen

- Diploma in commerciële of technische richting
- Ervaring van 1 tot 3 jaar in een technisch-commerciële B2B-functie
- Affiniteit met IT-oplossingen en IoT
- Uitstekende communicatie- en klantrelatievaardigheden
- Nauwkeurigheid, zelfstandigheid en organisatorisch vermogen
- Beheersing van tijdmanagement en werkstroom
- Vloeiend in het Nederlands en goede beheersing van Engels of Frans
- Kennis van Odoo is een pluspunt
- Werkervaring in een vergelijkbare sector is een pluspunt

Ons Aanbod

- Vaste aanstelling
- Vast en variabel salaris
- Bedrijfsvoertuig
- Mogelijkheid om deel uit te maken van een mensgerichte groep van KMO's met mooie ontwikkelingskansen
- Divers takenpakket in verschillende bedrijfssectoren

Wil je bij ons komen werken?

Als deze rol je aanspreekt en je denkt dat dit de juiste functie voor jou is, nodigen we je uit om je sollicitatie te sturen naar dit adres: b.pirard@connectic.io