

Intersoft Electronics – Sales & Proposal Officer

Wij zoeken een Sales & Proposal Officer

Intersoft Electronics is een Belgisch bedrijf dat producten en diensten ontwikkelt en aanbiedt om het luchtverkeer in goed banen te leiden en te bewaken. Het is onze missie om baanbrekende oplossingen te creëren en onze klanten in staat te stellen om hun taken als luchtverkeersleiders en bewakers van het luchtruim goed uit te voeren. Onze producten en diensten worden wereldwijd gebruikt!

Om ons team te versterken, zijn we op zoek naar een gemotiveerde Sales & Proposal Officer.

Jouw rol:

Als Sales & Proposal Officer speel je een cruciale rol in het onderhouden van relaties met klanten, accountmanagers, businesspartners en interne technische teams. Je coördineert commerciële activiteiten en staat in voor de voorbereiding van voorstellen, offertes en aanbestedingsdossiers. Je voelt je thuis in een internationale omgeving, bouwt graag duurzame klantrelaties op en bent bereid om te reizen wanneer dit vereist is.

Jouw verantwoordelijkheden omvatten:

- Fungeren als het primaire commerciële aanspreekpunt voor klanten, partners, leveranciers en interne stakeholders, met als doel sterke relaties op te bouwen en te onderhouden die bijdragen aan nieuwe business opportuniteiten.
- Coördineren, opstellen en opvolgen van commerciële voorstellen, offertes, aanbestedingsdossiers, contracten en aankooporders, met aandacht voor commercieel haalbare en klantgerichte oplossingen.
- Analyseren van klantbehoeften en nauw samenwerken met de afdelingen Engineering, Systems, Operations, Project Management en Supply Chain om technische en commerciële voorstellen uit te werken voor toekomstige contracten.
- Verzorgen van de communicatie en opvolging met klanten en partners gedurende het volledige traject van offerteaanvragen, aanbestedingen, contractonderhandelingen en contractuitvoering.
- Beheren en opvolgen van commerciële opportuniteiten, klantinteracties en salesactiviteiten binnen het CRM-systeem.
- Optreden als schakel tussen klanten en interne projectteams en bijdragen aan een succesvolle contractuitvoering vanuit commercieel perspectief.
- Vertegenwoordigen van de organisatie tijdens klantvergaderingen, sitebezoeken, vakbeurzen en andere business development-activiteiten.
- Analyseren en beoordelen van RFI's, RFQ's, ITT's, contracten en klantvereisten ter ondersteuning van de voorbereiding van competitieve en conforme voorstellen.

Jouw profiel:

- Bachelordiploma of gelijkwaardig door relevante ervaring.
- Ervaring in salesadministratie, commerciële ondersteuning, offertemanagement, contractadministratie of customer service.
- Affiniteit met een technische of industriële/engineeringomgeving.

- Sterke organisatorische en communicatieve vaardigheden
- Nauwkeurig, proactief en klantgericht.
- Ervaring met Microsoft Office; kennis van Odoo of andere ERP-systemen is een pluspunt.
- Vlotte beheersing van het Engels; kennis van het Nederlands is een troef.
- Teamspeler die ook zelfstandig kan werken.

Wat bieden wij jou?

- Een afwisselende baan in een stimulerende, hightech werkomgeving.
- Mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen en te leren.
- Een filevrije werkomgeving en flexibele werktijden.
- Vaste aanstelling met een marktconform salaris, groepsverzekering, maaltijdcheques en meer.
- Leuke bedrijfsactiviteiten met leuke collega's.

<https://intersoft-electronics.com>