



VACATURE TECHNICAL SALES

GEZOCHT: TECHNICAL SALES ENGINEER BIM (M/V)

Greenock CAD Service is een Benelux-organisatie van +/- 50 medewerkers met vestigingen in Aalst, Aartselaar, Luik, Ede (NL) en Capellen (Lux.). Als Autodesk reseller levert GCS **software, kennis en advies op het gebied van CAD, CAM, PLM en BIM**. Daarnaast bieden we ook **implementatie, opleiding, consultancy en de integratie met andere bedrijfsonderdelen** aan.

We zijn al **meer dan 25 jaar Gold Partner van Autodesk** en hebben ruime ervaring met 2D en 3D CAD, CAM en PLM. We hechten grote waarde aan **goede opleidingen en ondersteuning**. Ons ervaren **Autodesk Training Centre** verzorgt meer dan 30 verschillende soorten opleidingen (in verschillende talen) voor CAD, CAM, PLM en BIM.

Functieomschrijving

Als Technical Sales Engineer (M/V) kom je terecht in een **dynamische omgeving** waarbij je Autodesk en haar producten in- en uitademt. Je bent verantwoordelijk voor **het onderhouden van de bestaande klantenrelaties en het actief zoeken naar nieuwe opportuniteiten**. Je verwerft een **grondige productkennis van Autodesk** om je klanten de meest optimale oplossing te kunnen voorstellen. Op basis van je **technische analyse** werk je een offerte uit en volgt deze nauwgezet op.

Jouw profiel

Voor deze functie zijn we op zoek naar een **stralende commerciële persoonlijkheid (m/v)** met een **doorgedreven technische kennis**, bij voorkeur over de innovatieve ontwerpsoftware van Autodesk.

- Je bent **bachelor of master in de industriële wetenschappen: bouwkunde** of gelijkwaardig door ervaring in de sector.
- Je hebt al **enkele jaren ervaring in een salesfunctie**, bij voorkeur in een technische omgeving. Daarnaast heb je interesse in designsoftware **met focus op BIM (bouwmarkt)**. Je hebt ook interesse in termen als **CAD, CAM en PLM**.
- Je bent in staat om proactief de markt af te speuren en alle kansen te benutten. Je bent **vriendelijk en aangenaam in omgang**, communicatief sterk, gedreven en een echte doorzetter. Je functioneert zowel perfect zelfstandig als in teamverband.
- Je stelt autonoom je **commerciële actieplan** op, plant zelf je klantenbezoeken en onderzoekt de technische haalbaarheid van de vraag van je klanten. Nadien werk je zelf een prijsopgave uit en onderhandelt met de klant over de overeenkomst.
- Je bent **Nederlandstalig** en kan je uitdrukken in het Frans. Je bent bijna dagelijks op de baan, maar je standplaats is in Aalst.

Ons aanbod

Een **uitdagende job in een stabiele en groeiende firma** waar je jezelf samen met het bedrijf kan ontplooiën.

Je wordt tewerkgesteld met een **bediendencontract van onbepaalde duur** en krijgt een marktconform salaris met extralegale voordelen. Daarnaast krijg je een **GSM, bedrijfswagen en laptop** ter beschikking.

Interesse? Stuur je CV en motivatiebrief naar hr@greenock.eu

