

Thercon, gevestigd in Aartselaar, is exclusief importeur van warmtepompen en aircosystemen van het Japanse topmerk **General** in de Benelux. Sinds januari 2016 is Thercon ook exclusief verdeler van **Clivet**- systemen voor klimaatregeling, verwarming, luchtzuivering en luchtverversing in België en Luxemburg. Onze doelstelling is een gezond en comfortabel binnenklimaat te creëren in woningen en kantoren. En dat op een milieuvriendelijke manier. De General- en Clivet producten verdelen we via een netwerk van meer dan 400 installateurs. Stuk voor stuk ervaren, gedreven en competente vakmannen. Ze adviseren, installeren, onderhouden en herstellen met oog voor kwaliteit. Om ons jaarlijks groeiende marktaandeel verder uit te breiden en de activiteiten te ondersteunen, zijn wij op zoek naar een nieuwe collega m/v:

Accountmanager klimatisatie - regio West-Vlaanderen

warmtepompen • zonneboilers • aircosystemen

Functieomschrijving en doelstelling

Als account manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van bestaande klant relaties (installateurs koeling/verwarming). Je legt hiertoe telefonische en face-to-face contacten. Je bouwt aan een vertrouwensrelatie door het verlenen van professioneel technisch advies en het accuraat opvolgen van offertes. Daarnaast genereer je ook nieuwe contacten en ben je alert voor elke nieuwe opportuniteit in de markt. Verder formuleer je een jaarbudget en verkoopplan voor jouw regio en ben je op de hoogte van de laatste strategische, technische en prijsontwikkelingen in de markt. Je vertegenwoordigt samen met je collega's het bedrijf op vakbeurzen en klantenevenementen. Je kan rekenen op de professionele ondersteuning van ervaren binnendienstmedewerkers en rapporteert aan de head of sales.

Profiel

- Naast een goede kennis van luchttechnieken en thermodynamica kan je terugvallen op relevante ervaring in de sector van warmtepompen en/of andere hernieuwbare energietoepassingen.
- Je bent vlot in de omgang en weet perfect hoe je klanten en prospecten benadert.
- Je hebt een professioneel voorkomen en bent zeer servicegericht.
- Een positieve houding en aanstekelijk enthousiasme typeren jouw persoonlijkheid. Je bent een uitgesproken teamplayer.
- Verder kan je prioriteiten stellen en werk je gemakkelijk met cijfermateriaal (prijstijsten/omzetcijfers). Je communiceert vlot het Nederlands, en hebt een vlot begrip van Engelstalige contexten (handleidingen, opleidingen producten, productinformatie). Kennis van het Frans is een mooi pluspunt.
- Je bent bij voorkeur woonachtig in de provincie West-Vlaanderen of het westelijke deel van de provincie Oost-Vlaanderen, met uiterste hoek Gent.

Aanbod

We bieden je een contract voor onbepaalde duur. We verwelkomen je in een sterk groeiende, innoverende organisatie waar ruimte is voor initiatieven. Je maakt deel uit van een dynamisch team en kan rekenen op een degelijke interne opleiding en ondersteuning van ervaren collega's. Onze appreciatie voor jouw talent blijkt uit een marktconform salaris, een representatieve bedrijfswagen, maaltijdcheques, hospitalisatie- en groepsverzekering.

Interesse? Bezorg snel jouw motivatie met CV: Thercon NV - Angélique Claeys – Kontichsesteenweg 52 te 2630 Aartselaar of via jobs@thercon.be

Thercon, gevestigd in Aartselaar, is exclusief importeur van warmtepompen en aircosystemen van het Japanse topmerk **General** in de Benelux. Sinds januari 2016 is Thercon ook exclusief verdeler van **Clivet**- systemen voor klimaatregeling, verwarming, luchtzuivering en luchtverversing in België en Luxemburg. Onze doelstelling is een gezond en comfortabel binnenklimaat te creëren in woningen en kantoren. En dat op een milieuvriendelijke manier. De General- en Clivet producten verdelen we via een netwerk van meer dan 400 installateurs. Stuk voor stuk ervaren, gedreven en competente vakmannen. Ze adviseren, installeren, onderhouden en herstellen met oog voor kwaliteit. Om ons jaarlijks groeiende marktaandeel verder uit te breiden en de activiteiten te ondersteunen, zijn wij op zoek naar een nieuwe collega m/v:

Accountmanager klimatisatie - regio West-Vlaanderen

warmtepompen • zonneboilers • aircosystemen

Functieomschrijving en doelstelling

Als account manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van bestaande klant relaties (installateurs koeling/verwarming). Je legt hiertoe telefonische en face-to-face contacten. Je bouwt aan een vertrouwensrelatie door het verlenen van professioneel technisch advies en het accuraat opvolgen van offertes. Daarnaast genereer je ook nieuwe contacten en ben je alert voor elke nieuwe opportuniteit in de markt. Verder formuleer je een jaarbudget en verkoopplan voor jouw regio en ben je op de hoogte van de laatste strategische, technische en prijsontwikkelingen in de markt. Je vertegenwoordigt samen met je collega's het bedrijf op vakbeurzen en klantenevenementen. Je kan rekenen op de professionele ondersteuning van ervaren binnendienstmedewerkers en rapporteert aan de head of sales.

Profiel

- Naast een goede kennis van luchttechnieken en thermodynamica kan je terugvallen op relevante ervaring in de sector van warmtepompen en/of andere hernieuwbare energietoepassingen.
- Je bent vlot in de omgang en weet perfect hoe je klanten en prospecten benadert.
- Je hebt een professioneel voorkomen en bent zeer servicegericht.
- Een positieve houding en aanstekelijk enthousiasme typeren jouw persoonlijkheid. Je bent een uitgesproken teamplayer.
- Verder kan je prioriteiten stellen en werk je gemakkelijk met cijfermateriaal (prijstijzen/omzetcijfers). Je communiceert vlot het Nederlands, en hebt een vlot begrip van Engelstalige contexten (handleidingen, opleidingen producten, productinformatie). Kennis van het Frans is een mooi pluspunt.
- Je bent bij voorkeur woonachtig in de provincie West-Vlaanderen of het westelijke deel van de provincie Oost-Vlaanderen, met uiterste hoek Gent.

Aanbod

We bieden je een contract voor onbepaalde duur. We verwelkomen je in een sterk groeiende, innoverende organisatie waar ruimte is voor initiatieven. Je maakt deel uit van een dynamisch team en kan rekenen op een degelijke interne opleiding en ondersteuning van ervaren collega's. Onze appreciatie voor jouw talent blijkt uit een marktconform salaris, een representatieve bedrijfswagen, maaltijdcheques, hospitalisatie- en groepsverzekering.

Interesse? Bezorg snel jouw motivatie met CV: Thercon NV - Angélique Claeys – Kontichsesteenweg 52 te 2630 Aartselaar of via jobs@thercon.be

Thercon, gevestigd in Aartselaar, is exclusief importeur van warmtepompen en aircosystemen van het Japanse topmerk **General** in de Benelux. Sinds januari 2016 is Thercon ook exclusief verdeler van **Clivet**- systemen voor klimaatregeling, verwarming, luchtzuivering en luchtverversing in België en Luxemburg. Onze doelstelling is een gezond en comfortabel binnenklimaat te creëren in woningen en kantoren. En dat op een milieuvriendelijke manier. De General- en Clivet producten verdelen we via een netwerk van meer dan 400 installateurs. Stuk voor stuk ervaren, gedreven en competente vakmannen. Ze adviseren, installeren, onderhouden en herstellen met oog voor kwaliteit. Om ons jaarlijks groeiende marktaandeel verder uit te breiden en de activiteiten te ondersteunen, zijn wij op zoek naar een nieuwe collega m/v:

Accountmanager klimatisatie - regio West-Vlaanderen

warmtepompen • zonneboilers • aircosystemen

Functieomschrijving en doelstelling

Als account manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van bestaande klant relaties (installateurs koeling/verwarming). Je legt hiertoe telefonische en face-to-face contacten. Je bouwt aan een vertrouwensrelatie door het verlenen van professioneel technisch advies en het accuraat opvolgen van offertes. Daarnaast genereer je ook nieuwe contacten en ben je alert voor elke nieuwe opportuniteit in de markt. Verder formuleer je een jaarbudget en verkoopplan voor jouw regio en ben je op de hoogte van de laatste strategische, technische en prijsontwikkelingen in de markt. Je vertegenwoordigt samen met je collega's het bedrijf op vakbeurzen en klantenevenementen. Je kan rekenen op de professionele ondersteuning van ervaren binnendienstmedewerkers en rapporteert aan de head of sales.

Profiel

- Naast een goede kennis van luchttechnieken en thermodynamica kan je terugvallen op relevante ervaring in de sector van warmtepompen en/of andere hernieuwbare energietoepassingen.
- Je bent vlot in de omgang en weet perfect hoe je klanten en prospecten benadert.
- Je hebt een professioneel voorkomen en bent zeer servicegericht.
- Een positieve houding en aanstekelijk enthousiasme typeren jouw persoonlijkheid. Je bent een uitgesproken teamplayer.
- Verder kan je prioriteiten stellen en werk je gemakkelijk met cijfermateriaal (prijstijsten/omzetcijfers). Je communiceert vlot het Nederlands, en hebt een vlot begrip van Engelstalige contexten (handleidingen, opleidingen producten, productinformatie). Kennis van het Frans is een mooi pluspunt.
- Je bent bij voorkeur woonachtig in de provincie West-Vlaanderen of het westelijke deel van de provincie Oost-Vlaanderen, met uiterste hoek Gent.

Aanbod

We bieden je een contract voor onbepaalde duur. We verwelkomen je in een sterk groeiende, innoverende organisatie waar ruimte is voor initiatieven. Je maakt deel uit van een dynamisch team en kan rekenen op een degelijke interne opleiding en ondersteuning van ervaren collega's. Onze appreciatie voor jouw talent blijkt uit een marktconform salaris, een representatieve bedrijfswagen, maaltijdcheques, hospitalisatie- en groepsverzekering.

Interesse? Bezorg snel jouw motivatie met CV: Thercon NV - Angélique Claeys – Kontichsesteenweg 52 te 2630 Aartselaar of via jobs@thercon.be

Thercon, gevestigd in Aartselaar, is exclusief importeur van warmtepompen en aircosystemen van het Japanse topmerk **General** in de Benelux. Sinds januari 2016 is Thercon ook exclusief verdeler van **Clivet**- systemen voor klimaatregeling, verwarming, luchtzuivering en luchtverversing in België en Luxemburg. Onze doelstelling is een gezond en comfortabel binnenklimaat te creëren in woningen en kantoren. En dat op een milieuvriendelijke manier. De General- en Clivet producten verdelen we via een netwerk van meer dan 400 installateurs. Stuk voor stuk ervaren, gedreven en competente vakmannen. Ze adviseren, installeren, onderhouden en herstellen met oog voor kwaliteit. Om ons jaarlijks groeiende marktaandeel verder uit te breiden en de activiteiten te ondersteunen, zijn wij op zoek naar een nieuwe collega m/v:

Accountmanager klimatisatie - regio West-Vlaanderen

warmtepompen • zonneboilers • aircosystemen

Functieomschrijving en doelstelling

Als account manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van bestaande klant relaties (installateurs koeling/verwarming). Je legt hiertoe telefonische en face-to-face contacten. Je bouwt aan een vertrouwensrelatie door het verlenen van professioneel technisch advies en het accuraat opvolgen van offertes. Daarnaast genereer je ook nieuwe contacten en ben je alert voor elke nieuwe opportuniteit in de markt. Verder formuleer je een jaarbudget en verkoopplan voor jouw regio en ben je op de hoogte van de laatste strategische, technische en prijsontwikkelingen in de markt. Je vertegenwoordigt samen met je collega's het bedrijf op vakbeurzen en klantenevenementen. Je kan rekenen op de professionele ondersteuning van ervaren binnendienstmedewerkers en rapporteert aan de head of sales.

Profiel

- Naast een goede kennis van luchttechnieken en thermodynamica kan je terugvallen op relevante ervaring in de sector van warmtepompen en/of andere hernieuwbare energietoepassingen.
- Je bent vlot in de omgang en weet perfect hoe je klanten en prospecten benadert.
- Je hebt een professioneel voorkomen en bent zeer servicegericht.
- Een positieve houding en aanstekelijk enthousiasme typeren jouw persoonlijkheid. Je bent een uitgesproken teamplayer.
- Verder kan je prioriteiten stellen en werk je gemakkelijk met cijfermateriaal (prijstijsten/omzetcijfers). Je communiceert vlot het Nederlands, en hebt een vlot begrip van Engelstalige contexten (handleidingen, opleidingen producten, productinformatie). Kennis van het Frans is een mooi pluspunt.
- Je bent bij voorkeur woonachtig in de provincie West-Vlaanderen of het westelijke deel van de provincie Oost-Vlaanderen, met uiterste hoek Gent.

Aanbod

We bieden je een contract voor onbepaalde duur. We verwelkomen je in een sterk groeiende, innoverende organisatie waar ruimte is voor initiatieven. Je maakt deel uit van een dynamisch team en kan rekenen op een degelijke interne opleiding en ondersteuning van ervaren collega's. Onze appreciatie voor jouw talent blijkt uit een marktconform salaris, een representatieve bedrijfswagen, maaltijdcheques, hospitalisatie- en groepsverzekering.

Interesse? Bezorg snel jouw motivatie met CV: Thercon NV - Angélique Claeys – Kontichsesteenweg 52 te 2630 Aartselaar of via jobs@thercon.be

Thercon, gevestigd in Aartselaar, is exclusief importeur van warmtepompen en aircosystemen van het Japanse topmerk **General** in de Benelux. Sinds januari 2016 is Thercon ook exclusief verdeler van **Clivet**- systemen voor klimaatregeling, verwarming, luchtzuivering en luchtverversing in België en Luxemburg. Onze doelstelling is een gezond en comfortabel binnenklimaat te creëren in woningen en kantoren. En dat op een milieuvriendelijke manier. De General- en Clivet producten verdelen we via een netwerk van meer dan 400 installateurs. Stuk voor stuk ervaren, gedreven en competente vakmannen. Ze adviseren, installeren, onderhouden en herstellen met oog voor kwaliteit. Om ons jaarlijks groeiende marktaandeel verder uit te breiden en de activiteiten te ondersteunen, zijn wij op zoek naar een nieuwe collega m/v:

Accountmanager klimatisatie - regio West-Vlaanderen

warmtepompen • zonneboilers • aircosystemen

Functieomschrijving en doelstelling

Als account manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van bestaande klant relaties (installateurs koeling/verwarming). Je legt hiertoe telefonische en face-to-face contacten. Je bouwt aan een vertrouwensrelatie door het verlenen van professioneel technisch advies en het accuraat opvolgen van offertes. Daarnaast genereer je ook nieuwe contacten en ben je alert voor elke nieuwe opportuniteit in de markt. Verder formuleer je een jaarbudget en verkoopplan voor jouw regio en ben je op de hoogte van de laatste strategische, technische en prijsontwikkelingen in de markt. Je vertegenwoordigt samen met je collega's het bedrijf op vakbeurzen en klantenevenementen. Je kan rekenen op de professionele ondersteuning van ervaren binnendienstmedewerkers en rapporteert aan de head of sales.

Profiel

- Naast een goede kennis van luchttechnieken en thermodynamica kan je terugvallen op relevante ervaring in de sector van warmtepompen en/of andere hernieuwbare energietoepassingen.
- Je bent vlot in de omgang en weet perfect hoe je klanten en prospecten benadert.
- Je hebt een professioneel voorkomen en bent zeer servicegericht.
- Een positieve houding en aanstekelijk enthousiasme typeren jouw persoonlijkheid. Je bent een uitgesproken teamplayer.
- Verder kan je prioriteiten stellen en werk je gemakkelijk met cijfermateriaal (prijstijsten/omzetcijfers). Je communiceert vlot het Nederlands, en hebt een vlot begrip van Engelstalige contexten (handleidingen, opleidingen producten, productinformatie). Kennis van het Frans is een mooi pluspunt.
- Je bent bij voorkeur woonachtig in de provincie West-Vlaanderen of het westelijke deel van de provincie Oost-Vlaanderen, met uiterste hoek Gent.

Aanbod

We bieden je een contract voor onbepaalde duur. We verwelkomen je in een sterk groeiende, innoverende organisatie waar ruimte is voor initiatieven. Je maakt deel uit van een dynamisch team en kan rekenen op een degelijke interne opleiding en ondersteuning van ervaren collega's. Onze appreciatie voor jouw talent blijkt uit een marktconform salaris, een representatieve bedrijfswagen, maaltijdcheques, hospitalisatie- en groepsverzekering.

Interesse? Bezorg snel jouw motivatie met CV: Thercon NV - Angélique Claeys – Kontichsesteenweg 52 te 2630 Aartselaar of via jobs@thercon.be