

# SALES & PROJECT MANAGER - LIMBURG

Deschacht is een Belgische distributeur van bouwproducten, met meer dan 40 jaar knowhow en expertise. De veeleisende, kwaliteitsbewuste bouwprofessional heeft in onze filialen de keuze uit een productassortiment van meer dan 20.000 artikelen. Ons ruime aanbod omvat riolerings- en afvoermaterialen, nutsleidingen, dak-, gevel- en isolatiematerialen, en folies. Via onze webshop en een netwerk van 11 distributiecentra, verspreid over heel België, garanderen wij een snelle levering. Bovendien bieden wij met een eigen studiedienst de geschikte bouwtechnische oplossing voor elk project. Ons team telt 200 medewerkers en realiseert een jaarlijkse omzet van meer dan 140 miljoen euro. Kortom: Deschacht staat garant als one-stop shop, mét non-stop bouwadvies!

## Klaar om impact te maken op de meest toonaangevende werven in jouw regio?

Als Sales & Project Manager ben jij het gezicht en aanspreekpunt van Deschacht voor aannemers van bouwklasse 7 en 8 in jouw regio. Je wordt het eerste aanspreekpunt voor klanten en prospecten en begeleidt hen bij hun bouwprojecten van a tot z. Dankzij een sterke inwerk- en opleidingsperiode leer je onze business, klanten en markt door en door kennen. Nadien krijg je het vertrouwen om jouw regio zelfstandig te beheren en verder uit te bouwen.

### Jouw takenpakket

- Je bouwt en onderhoudt duurzame relaties met klanten en identificeert welke projecten zij in portefeuille hebben en wie de beslissingsnemers zijn.
- Je analyseert welke opportuniteiten er binnen deze projecten liggen voor de verschillende divisies binnen Deschacht.
- Je registreert interessante dossiers in ons interne projectmanagementsysteem en fungeert als SPOC tussen onze interne divisies en de klant.
- Je volgt prijsvragen, offertes en aangeleverde technische adviezen op en overtuigt de klant van onze producten, service en systeemoplossingen.
- Je bent het centrale aanspreekpunt voor je klanten én je interne collega's (vakspecialisten, productmanagers, studiedienst, binnendienst...).
- Je volgt markttendensen op, analyseert nieuwe opportuniteiten en detecteert proactief interessante projecten in jouw regio.
- Je organiseert informatiesessies, presentaties en events om onze meerwaarde en expertise onder de aandacht te brengen.

### Wat verwachten we van jou?

- Je bent een geboren netwerker met een commerciële flair en een passie voor de bouwsector.
- Je beschikt over een sterke dosis overtuigingskracht, een positieve ingesteldheid en een proactieve mentaliteit.
- Je denkt in oplossingen, weet snel vertrouwen te winnen en kan partijen vlot samenbrengen rond een gemeenschappelijk doel.
- Je hebt aantoonbare ervaring in een technisch-commerciële B2B-omgeving, bij voorkeur binnen de bouwsector.
- Je bent zowel een hunter (prospectie en netwerking) als een farmer (relatiebeheer en opvolging).
- Je bent organisatorisch sterk, autonoom in je werk en je houdt van afwisseling in je agenda.
- Je bent bereid om ook na de kantooruren klantenactiviteiten of events bij te wonen.
- Je woont idealiter in de regio Limburg.

### Wat mag jij van ons verwachten?

- Een gevarieerde, impactvolle job binnen een innovatief en gezond groeiend bedrijf.
- Een uitgebreid intern opleidingsprogramma met ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en uitbreiding van kennis en skills.
- Een hecht team waarin je samenwerkt met gepassioneerde en ervaren collega's.
- Een aantrekkelijk verloningspakket met bedrijfswagen en extralegale voordelen.
- Een bedrijfscultuur waar enthousiasme, ondernemerschap, collegialiteit en vertrouwen centraal staan.
- Coaching en begeleiding op maat.

### Interesse?

Klaar om mee te bouwen aan de grootste projecten van jouw regio?

**Solliciteer vandaag en maak het verschil als Sales & Project Manager** bij Deschacht. Stuur je motivatiebrief en CV naar [matthias.vanloock@deschacht.eu](mailto:matthias.vanloock@deschacht.eu). Voor meer informatie over deze functie, bel naar **0491 73 84 73**.

