

Job score card

Nom de l'employé		Date de création	1 oct 2024
		Date de révision	1/9/2025
Intitulé du poste:		Afdeling:	<i>Sales Pumps</i>
Supérieur hiérarchique:	<i>Sales teamleader</i>		
Responsabilité P&L:	<i>nvt</i>		

Mission du poste

Le Sales Engineer joue un rôle clé dans la réalisation de la croissance du chiffre d'affaires auprès des clients existants et nouveaux, notamment les installateurs, les distributeurs et les utilisateurs finaux. En combinant une écoute active et des connaissances techniques approfondies avec un sens aigu du commerce, il/elle identifie les besoins des clients en matière de solutions de pompage et de service, et les traduit en propositions durables et sur mesure.

De la première analyse des besoins à la préparation des devis et à l'enregistrement des commandes, l'ingénieur commercial accompagne l'ensemble du processus de vente. Après la vente, il/elle reste impliqué(e) dans l'installation et le service après-vente, en étroite collaboration avec les départements d'installation et de service. En proposant de manière proactive des contrats de service, il/elle garantit le fonctionnement optimal et la durée de vie des systèmes livrés.

En tant que point de contact pour les questions techniques et commerciales, le Sales Engineer représente l'entreprise avec expertise et orientation client. Outre le maintien des relations existantes, la prospection active est essentielle pour créer de nouvelles opportunités.

Le Sales Engineer suit de près les évolutions du marché, les innovations technologiques et les tendances des clients et veille à ce que les rapports dans le système CRM soient précis et à jour.

Responsabilités principales

Responsabilités	Objectif
Croissance du chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (déterminé annuellement en concertation avec le responsable des ventes)
Marge	Marge brute (déterminée annuellement en concertation avec le responsable des ventes)
Fidélisation des clients	Fidélisation de 90 %
Satisfaction client	NPS de 8/10
Prospection	20 nouveaux clients passent commande
Sales Plan	Sales plan SMART, complet et sur les rails
	1 publication sur les réseaux sociaux par mois

Job score card

Activités marketing

Participation et collaboration de
l'organisation à des salons sélectionnés

Job score card

Compétences*

Compétences clés	Basique	Bon	Excellent	Modèle
Intégrité			X	
Orientation vers les résultats			X	
Collaboration		X		
Ouverture au changement		X		

Compétences individuelles	Basique	Bon	Excellent	Modèle
Conscience organisationnelle			X	
Développement d'une vision				
Assertivité			X	
Empathie		X		
Communication orale			X	
Réseautage			X	
Force de persuasion			X	
Communication écrite		X		
Flexibilité		X		
Qualité et rigueur		X		
Volonté d'apprendre		X		
Résistance au stress	X			
Autonomie			X	
Esprit d'initiative			X	
Orientation client			X	

* COMPÉTENCES

Basique = ne maîtrise encore que quelques aspects de la compétence

Bon = maîtrise la compétence et l'applique dans son propre fonctionnement ; fait preuve d'un comportement de base dans un contexte délimité lorsque la situation ou l'environnement l'exige.

Excellent = maîtrise la compétence de telle sorte que cela a également une influence sur l'environnement immédiat ; adopte de manière autonome et de sa propre initiative un comportement efficace dans des situations simples comme dans des situations plus complexes.

Modèle = maîtrise la compétence de manière à ce que cela ait également une influence sur l'ensemble de l'organisation. Encourage ou inspire les autres au sein de son propre environnement de travail et de l'ensemble de l'organisation à adopter un comportement efficace, en montrant l'exemple.

Job score card

Aptitudes **

Cluster	Aptitude technique	élémentaire	suffisant	approfondi
Aptitudes informatiques	Compétences générales en informatique		X	
	Traitement de texte (MS Word)		X	
	Tableurs (MS Excel)		X	
	Présentations (MS PPT)		X	
	Outils de communication (Outlook, Teams, OneNote, etc.)		X	
	Logiciels spécifiques à la fonction (par exemple Teamleader, PCA, SD Worx payroll, SD Worx ss, etc.)		X	
	Systèmes ERP (AFAS)		X	
	Sécurité informatique et protection des données (par exemple RGPD, cybersécurité)		X	
Fonctionnement et outils de travail	Fonctionnement de l'organisation			X
	Expertise fonctionnelle		X	
Gestion et politique	Projectmanagement	X		
	Procesmanagement	X		
	Quality management	X		
Connaissances linguistiques	Néerlandais		X	
	Français		X	X
	Anglais	X		

** APTITUDES

* **élémentaire** = bon niveau d'exécution ; connaît les principes de base et sait les appliquer
 suffisant = compétent à un niveau autonome ; peut travailler de manière autonome ; connaissances professionnelles
approfondi = expert ; maîtrise le domaine à un niveau élevé, de sorte qu'il/elle peut aider ses collègues

Job score card

Aptitudes techniques	Connaissances techniques des pompes industrielles et de leurs applications		X	
----------------------	--	--	---	--

Exigences

Formation et diplômes :

- Titulaire d'un diplôme de bachelier ou d'un niveau équivalent grâce à une expérience pertinente et démontrable
- Formations spécifiques axées sur la technique, l'électromécanique, etc.

Expérience professionnelle

- Junior : aucune à une première expérience démontrable dans la vente
- Intermédiaire : au moins 3 ans d'expérience démontrable dans la vente et dans le secteur industriel
- Senior : au moins 5 ans d'expérience démontrable dans la vente et dans le secteur industriel

Certificats et attestations

Permis de conduire

- Permis de conduire B (requis pour les fonctions nécessitant des déplacements)