

Scorecard de fonction

Nom du collaborateur : <Prénom et Nom>

Date <Date>

d'établissement

Date de révision 1/9/2025

Département : Sales Pumps

Intitulé de fonction:

Rend compte à : Sales team leader

Responsabilité P&L : n.a.

Mission de la fonction

Le Sales Engineer joue un rôle clé dans la réalisation de la croissance du chiffre d'affaires auprès de clients existants comme de nouveaux clients, parmi lesquels des installateurs, des distributeurs et des utilisateurs finaux. En combinant une écoute active et des connaissances techniques approfondies avec un sens commercial affirmé, il/elle détecte 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 l'établissement des offres et à l'enregistrement des commandes : le Sales Engineer accompagne l'ensemble du trajet de vente. Après la vente, il/elle reste impliqué(e) dans l'installation et le suivi, en étroite collaboration avec les départements installation et service. En proposant de manière proactive des contrats de service, il/elle garantit le fonctionnement optimal et la longévité des systèmes livrés.

En tant que point de contact privilégié pour les questions techniques et commerciales, le Sales Engineer représente l'entreprise avec expertise et orientation client. Outre l'entretien des relations existantes, une 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 clients, et assure un reporting précis et à jour dans le système CRM.

Responsabilités clés

Responsabilités	Objectif
Croissance du chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (fixé chaque année en concertation avec le sales manager)
Marge	Marge brute (fixée chaque année en concertation avec le sales manager)

Scorecard de fonction

Rétention des clients	90 % de rétention
Satisfaction client	NPS d'au moins 8/10
Prospection	20 nouveaux clients passant commande
Plan de vente	Plan de vente SMART, complet et sur la bonne voie
Activités marketing	1 publication sur les réseaux sociaux par mois
	Participation et collaboration à l'organisation de salons sélectionnés

Scorecard de fonction

Compétences*

Compétences clés	Base	Bon	Excellent	Modèle
Intégrité			X	
Orientation résultats			X	
Collaboration		X		
Ouverture au changement		X		

Compétences individuelles	Base	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 & rigueur		X		
Volonté d'apprendre		X		
Résistance au stress	X			
Autonomie			X	
Initiative			X	
Orientation client			X	

* COMPÉTENCES

Base= ne maîtrise encore que quelques aspects de la compétence

Bon= maîtrise la compétence et l'applique dans son propre fonctionnement ; adopte le comportement de base dans un contexte délimité lorsque la situation ou l'environnement y donne directement lieu.

Excellent= maîtrise la compétence à tel point que cela influence également l'environnement immédiat ; adopte de manière autonome et de sa propre initiative le comportement efficace, tant dans des situations simples que plutôt complexes.

Modèle= maîtrise la compétence à tel point que cela influence l'ensemble de l'organisation. Stimule 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.

Scorecard de fonction

Aptitudes ***

Cluster	Aptitude technique	élémentaire	suffisant	approfondi
Compétences informatiques	Compétences informatiques générales		X	
	Traitement de texte (MS Word)		X	
	Tableurs (MS Excel)		X	
	Présentations (MS PPT)		X	
	Outils de communication (Outlook, Teams, OneNote, etc...)		X	
	Logiciels propres à la fonction (p. ex. Teamleader, PCA, SD Worx payroll, SD Worx ss, ...)		X	
	Systèmes ERP (AFAS)		X	
	Sécurité informatique et protection des données (p. ex. RGPD, cybersécurité)		X	
Fonctionnement et outils de travail	Fonctionnement de l'organisation			X
	Expertise fonctionnelle		X	
Gestion et politique	Gestion de projets	X		
	Gestion des processus	X		
	Gestion de la qualité	X		

**** APTITUDES

* **élémentaire** = bon niveau d'exécution ; connaît les principes de base et peut 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 soutenir ses collègues

Scorecard de fonction

Connaissances linguistiques	Néerlandais			X
	Français		X	
	Anglais	X		
Aptitudes techniques	Connaissance technique des pompes industrielles et de leurs applications		X	

Exigences

Formations & diplômes :

- Titulaire d'un diplôme de bachelier ou de niveau équivalent acquis par une expérience pertinente et démontrable
- Formations techniques spécifiques en technique, électromécanique, ...

Expérience professionnelle

- Junior : pas d'expérience ou première expérience démontrable dans la vente
- Intermediate : 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)