

Recrutement

Marketing en Commercieel Directeur TRAXXEO

17.06.2019



« Marketing en Commercieel Directeur »

TRAXXEO is een Belgische scale-up met een stevige aandeelhoudersbasis die ernaar streeft om de Europese leider te worden in digitale transformatie in de bouwsector (digitalisering, IoT).

TRAXXEO is momenteel op zoek naar een leider in sales en marketing, wat een unieke kans is om deel uit te maken van het managementteam van dit veelbelovende bedrijf, met recht op aandelenopties.

Het TRAXXEO-platform maakt het mogelijk om gegevens te verzamelen en te analyseren van IoT-sensoren en mobiele applicaties die worden gebruikt op bouwplaatsen om de registratie van voertuigkilometers, machine-uren, manuren, enz. te automatiseren. Dit maakt het mogelijk om processen te optimaliseren zoals de loonadministratie, kostenanalyse van projecten, assets beheer, enz.

In België begeleiden we vandaag al grote groepen zoals ENGIE, VEOLIA, EIFFAGE en BESIX in hun digitale transformatieproces. Het huidige succes van onze producten moet TRAXXEO in staat stellen zich snel te vestigen als de leider in de digitalisering van bouwbedrijven in Europa.

De maatschappelijke zetel bevindt zich in de buurt van de campus van Louvain-la-Neuve (België). Traxxéo is ook betrokken bij verschillende innovatieve projecten dankzij een goed relatie met de lokale universiteit.

Uw verantwoordelijkheden

U bent in staat de technische en financiële meerwaarde van onze oplossing aantonen en U bent volledig verantwoordelijk voor de verkoopcyclus: van marketing, prospectie, opvolging, tot het tekenen van contracten, indien nodig via partners. Als marketing- en verkoopdirecteur doet u een beroep op uw ervaring en kennis op het gebied van de promotie en verkoop van softwareoplossingen in SAAS omgeving.

U wordt verantwoordelijk voor :

- Definiëren van de communicatiestrategie, de story telling, het vergroten van de visibiliteit van de onderneming via een 360° aanpak.
- Definiëren en beheren van de digitale marketing
- Definiëren van de marketingstrategie en het commercieel actieplan
- Opvolgen van klantenprospecten
- Verder ontwikkelen van de omzetcijfers
- Bijdragen aan het opstellen en ondersteunen van innoverende value propositions
- De klant adviseren, opbouwen van een sterk en solide partnerschap en vertrouwensrelatie
- Opvolgen van klantenprospecten: de verwachtingen van de klant begrijpen en onze differentiërende factoren uitspelen.
- Elk aspect van de value proposition beheersen: interne coördinatie tussen alle medewerkers die betrokken zijn bij de offerte, interne analyse, deal pricing, het opstellen van offertes, mondelinge presentatie, coördinatie en beheer van commerciële partners...
- Goede opvolging verzekeren bij de afsluit van contracten.

Uw competenties

U bent afgestudeerd aan een ingenieurs- of business school, U heeft minimaal 5 jaar ervaring in de verkoop van softwareoplossingen in SAAS-omgeving (software ontwikkeling, integratoren). *Een zeer ambitieuze jong afgestudeerde met stage-ervaring in soortgelijke bedrijven kan ook worden overwogen.* Je bent een ondernemer & business developer tot in de kern en hebt een voorliefde voor prospecteren (leaddetectie, de werving van nieuwe klanten en je weet hoe je een commerciële netwerk moet ontwikkelen....).

De liefde voor de uitdaging, dynamiek, betrokkenheid en passie voor nieuwe technologieën zijn de noodzakelijke troeven voor deze functie.

Gezochte eigenschappen :

- Ervaring in de verkoop van SaaS-producten
- Motivatie om de groei van het bedrijf te leiden en om een verkoopteam op te bouwen
- Kennis van en passie voor de Traxxéo-dienstverlening, digitale transformatie van bedrijven, IoT
- Commerciële kwaliteiten, goed in prospecteren
- Flexibel, volhouden, analytische capaciteiten, autonoom
- Perfecte communicatie skill, CxO level
- Schrijfvaardigheden
- U bent tweetalig Frans-Nederlands
- Georganiseerd, dynamisch, ondernemingsgezind
- Bonus: een goede kennis van de bouwsector en/of digitale netwerken

Ons voorstel

- Een vast contract in een stabiele onderneming
- Een aantrekkelijk salaris aangevuld met extralegale voordelen
- Een aantrekkelijke variabele bonus op basis van uw resultaten
- Kapitaalopties
- Een bedrijfswagen, laptop, Smartphone

Deze functie biedt een zeer sterk groeipotentieel, zowel in België, in Frankrijk als verder internationaal.

Freelance ? Stuur ons uw CV !

Interesse ?

www.traxxéo.com

Stuur uw kandidatuur naar job@traxxéo.com