

HCM<sup>2</sup>, Private Arbeidsbemiddeling in een uniek concept. Actief, pro-actief en een welgemeende servicegerichtheid zijn onze stelregels. Via werving & selectie, functioneringsontwikkeling en managementtraining bereiken wij ons doel: Gelukkige competente werknemers maken een succesvol bedrijf! VG1709/BO

Met 60 jaar ervaring is **HANSA-FLEX** de specialist in hydraulica!  
Als snelgroeiend bedrijf in hydraulische systemen en oplossingen zijn we op zoek naar een:

## Sales Engineer Antwerpen

### Wat biedt HANSA-FLEX?

- Een gevarieerde en uitdagende commerciële en relatiegerichte job met veel eigen inbreng en ruimte voor initiatief.
- Een toffe regionale functie, met klanten in een brede waaier van sectoren.
- Werken in een sterk groeiende onderneming die deel uitmaakt van een internationale groep.
- Een prettige werksfeer waar je geen nummertje bent maar gewaardeerd wordt en met aandacht voor een gezonde work-life balance.
- Een open bedrijfscultuur met korte communicatielijnen.
- Interne opleidingen en ondersteuning van productspecialisten en het customer service team.
- Een mooi salarispakket met extralegale voordelen (bedrijfswagen, laptop, iPad, smartphone, maaltijdcheques, groeps- en hospitalisatieverzekering, fietsleaseplan, anciënniteitsverlof, talrijke extra kortingen via [benefits@work](mailto:benefits@work)).

### Hoe ziet de functie er dan uit?

- Als regionale klantenverantwoordelijke sta je in voor de commerciële ontwikkeling in Antwerpen.
- Je bouwt een actieplan uit om HANSA-FLEX in je regio stevig te positioneren, je klantenrelaties goed op te volgen en je klantenportefeuille uit te breiden.
- Je plant zelf je afspraken in, volgt je klanten op, onderhandelt overeenkomsten, promoot het uitgebreid gamma van de HANSA-FLEX producten en diensten, adviseert technische totaaloplossingen en ondersteunt de klant in het beste beheer van hun hydraulisch gamma.
- Door een goede rapportage en overleg met je collega's, werk je mee aan een servicegerichte omgeving. Je overlegt regelmatig met je Sales Manager over je commerciële visie, de ondersteunende noden en waar successen behaald kunnen worden.

### Wie ben jij?

- Je combineert een hoger denkniveau met technische (hydraulische / machinebouw) kennis en een eerste technisch-commerciële ervaring. Een mondje Frans, Engels en Duits is mooi meegenomen.
- Je houdt van actie en krijgt energie van helpen van klanten met jouw technische kennis.
- Je kan vlot en professioneel communiceren met zeer diverse partners en bouwt aan lange termijn relaties met je klanten.

### Interesse?

Aarzel dan niet en stuur uw motivatiebrief en cv naar HCM<sup>2</sup>, t.a.v. Ellen De Wilde, [edewilde@hcm2.be](mailto:edewilde@hcm2.be).

Voor bijkomende informatie kunt u terecht op het nummer 0497/70 56 44.