https://www.rft-jobs.be/vacature/sales-officer/

Sales Officer

Werkgever
Rf-Technologies

Type dienstverband
Voltijds

Werklocatie
Lange Ambachtstraat 40, 9860, Oosterzele, Oost-Vlaanderen, België

Geplaatst op:
november 12, 2026

Beschrijving

Rf-Technologies is een toonaangevende Europese speler in innovatieve brandwerende oplossingen voor de bouwsector.

Dankzij voortdurende investeringen is Rf-Technologies uitgegroeid tot een referentie in de markt van brandkleppen en rookbeheersing, wat zich gaandeweg vertaald heeft in marktleiderschap in een groot aantal landen. Met een sterke positie in oa België, Nederland en Frankrijk en een steeds groeiend internationaal netwerk beschermen we met onze producten vandaag prestigieuze projecten in meer dan 30 landen.

Als dynamisch familiebedrijf met beslissingskern in België realiseren we al meer dan 20 jaar een stabiele groei van gemiddeld 8% per jaar.

Om deze positieve trend in de toekomst verder te zetten, zijn wij momenteel op zoek naar een enthousiaste Sales Officer met focus op de BENELUX markt om ons team te versterken.

Verantwoordelijkheden

Je bent het kloppend hart van onze klantenrelaties.

- Als eerste aanspreekpunt voor onze klanten begeleidt je hen van A tot Z bij vragen rond producten, certificatie, prijs, levering en klachten
- Je beheert klantgerelateerde data in ons CRM-pakket en bewaakt dat de commerciële afspraken nauwkeurig worden uitgevoerd

Sterke interne spilfunctie.

- Je schakelt vlot tussen de verschillende interne afdelingen van marketing tot productie en aankoop over product management tot R&D om tot de beste oplossing te komen, zowel voor de klant als voor Rf-Technologies

Commerciële aanpak

- Je volgt offertes nauwgezet op en trekt ze succesvol over de streep
- Je denkt proactief mee en anticipeert op toekomstige noden met onder andere aankoop en productie
- Je bewaakt uitvoering en verloop van lopende projecten

Technische ondersteuning

- Je adviseert de directe en indirecte klant bij de juiste productkeuze voor de gevraagde toepassing en biedt eerstelijnsondersteuning, ook telefonisch bij ad hoc uitdagingen op de werf

Kwalificaties

- Je beschikt over een Bachelor of Master diploma in een commerciële,

taalgerichte of economische richting
- Je hebt sterke technische affiniteit of affiniteit met de bouwsector
- Je bent zeer dynamisch en positief ingesteld
- Je bent communicatief sterk in het Nederlands, Frans en Engels, dit zowel mondeling als schriftelijk, bijkomende talen is een plus
- Je bent een echte ‘bruggenbouwer’! Je legt gemakkelijk contact met interne maar ook met externe partijen
- Je neemt ownership en verantwoordelijkheid voor je takenpakket

Baan voordelen

- 40-uren werkweek met glijdende uren, waardoor je recht hebt op 12 ADV dagen
- Mogelijkheid tot een bedrijfswagen- of/en fiets
- Mooie verloning aangepast aan jouw kennis, competenties en ervaring
- Elektronische maaltijdcheques
- Hospitalisatieverzekering
- Groepsverzekering
- CAO90 bonus
- Filevrije omgeving regio Wetteren-Zottegem