

Lithobeton NV is een dynamisch familiebedrijf en al meer dan 80 jaar een gevestigde waarde in prefab betonoplossingen. In onze vestigingen in Gistel en Baudour ontwikkelen en produceren we hoogwaardige prefab betonproducten voor infrastructuurwerken en prefab betoncabines voor energienetwerken.

Ter versterking van onze afdeling infrastructuur zoeken wij een gedreven technisch-commercieel medewerker.

Jouw verantwoordelijkheden

Je bent je de schakel tussen klanten, verkoop en productie. Je volgt dossiers op van de offerte aanvraag tot de verkooporder

- Je stelt uitvoeringsoffertes en aanbestedingsoffertes nauwkeurig op.
- Je volgt bestellingen proactief op en verwerkt deze correct.
- Je beheert en actualiseert klantendossiers, zodat alle informatie steeds up-to-date is.
- Je fungeert als eerste aanspreekpunt voor collega's, klanten en aannemers, en communiceert hierbij vlot zowel telefonisch als schriftelijk.

Wat typeert jou als #betonbeliever?

- Je hebt een bachelor of master bouwkunde of gelijkwaardig door ervaring.
- Je hebt een commerciële mindset, je bent klantvriendelijk en hebt een proactieve houding.
- Je neemt initiatief, je ziet kansen voor verbetering en je denkt oplossingsgericht.
- Je werkt vlot met MS Office en je hebt de wil om ons ERP-systeem onder de knie te krijgen.
- Je communiceert vlot in het Nederlands en het Frans.
- Je kan je identificeren met de bedrijfswaarden TEAM, RESPECT en RESULT

Wat bieden wij jou aan?

- Een verantwoordelijke functie met ruimte voor initiatief, opleiding en ontwikkeling
- Een hecht team in een warme, no-nonsense familiale bedrijfscultuur.
- Een aantrekkelijk loonpakket met extralegale voordelen (maaltijd- en ecocheques, hospitalisatieverzekering, fietsleaseplan)
- Een voltijdse dagfunctie
- 34 vrije dagen (20 dagen wettelijk verlof, 2 extralegale vakantiedagen, 12 ADV dagen)

Ben jij de nieuwe collega die wij zoeken? Stuur je CV naar jobs@lithobeton.be. We kijken ernaar uit om je te ontmoeten!