



KEYLESS WORLD

The finest in keyless security

SimonsVoss
technologies

VACATURE

AREA SALES MANAGER BELGIË

“Persoonlijk contact is voor mij enorm belangrijk. Ik kan SimonsVoss altijd bellen en niks is hen te veel.”

Tom Janssen, Manager Techniek, Gemeente Wuustwezel

Zo steken we in elkaar hier. Voor de Belgische markt zoeken we een B2B sales professional die er net zo over denkt. Wees gerust, wij zijn grote aanhangers van een gezonde leef-werk-balans. Maar snel reageren en persoonlijk contact zit in onze wortels.

Dat kan ook niet anders: bij SimonsVoss Technologies werk je met de allerbeste oplossingen uit de internationale toegangscontrole-industrie. Sterker nog: we zijn de uitvinder van het elektronische sluitsysteem zoals de markt dat vandaag kent en leveren al ruim 25 jaar beveiligingstechnologie op het hoogste niveau. We scoren hoog op klant- en medewerkerstevredenheid. Dat vraagt meer dan alleen een goed product:

SimonsVoss draait om mensen.

AREA SALES MANAGER BELGIË

Als Area Sales Manager België heb je dan ook veel **persoonlijk contact**: met bestaande klanten, verdelers, installateurs, adviseurs en system integrators van digitale sluit- en toegangscontrolesystemen. Met hen bouw je de relaties, naamsbekendheid en de business verder uit.

Bovendien staat **acquisitie** van nieuwe projecten en distributeurs op de dagelijkse agenda van ons hele sales team. Bij ons geen gedateerde Excell-lijstjes voor kansloze koud-bellen-campagnes. We speuren gericht, we netwerken en we zetten een moderne - en wederom persoonlijke - aanpak voor leadgeneratie in. Mooi als jij daar nu al bedreven in bent. Zo niet, dan kom je met onze

training en coaching, plus een gezonde dosis nieuwsgierigheid en ambitie, beslist snel op het juiste niveau. Want niet alleen met onze oplossingen, maar ook in onze **sales-aanpak** willen we voorop lopen.

Natuurlijk ben je ook verantwoordelijk voor het maken van de deal. Je doorgrondt je klant en zijn uitdagingen tot in detail. Je helpt de beslissingsnemer aan de juiste informatie voor hun besluitvorming en zit er bovenop. En valt de opdracht, dan volg je de uitvoering op en bouw je de relatie met je klant verder uit.

“Uiteindelijk wordt je behandeld zoals je anderen behandelt. Ik ben diep overtuigd van deze principes.”



Bernard Sommer
Algemeen Directeur SimonsVoss

ONZE KIJK OP SUCCESVOLLE SALES

Ongetwijfeld heb jij, als ervaren sales professional, je eigen ideeën over wat jou helpt in je vak. Daar zijn we benieuwd naar. Zelf geloven we dat we je minimaal 4 pijlers moeten bieden om prettig en succesvol op te kunnen bouwen.

1

EEN GOED PRODUCT

Old-school verkopers claimen dat ze hun schoonmoeder nog kunnen verkopen. Wij zijn echter van de nieuwe school: moderne sales is oprecht, persoonlijk en betrokken. Dat kan alleen als je volledig achter je product staat. Bij SimonsVoss weet je dat je een van de allerbeste toegangscontrolesystemen ter wereld vertegenwoordigt, Made in Germany. Dat is een comfortabele gedachte. Vooral als je weet dat ook onze klanten dat graag uitdragen.

EEN IJZERSTERK VERHAAL

Een mooi product is één. Maar om dat duidelijk en aantrekkelijk te presenteren, is iets heel anders. Hier gaat het vaak mis bij werkgevers. Die vragen jou wel om de verkoop-skills, maar zorgen zelf niet voor de inhoud. Ons verhaal is ijzersterk en wij zorgen dat jij dat duidelijk en overtuigend aan je prospects kunt overbrengen. Zo snappen je leads wat SimonsVoss onderscheidt van andere aanbieders.

2

3

EEN FIJNE WERKSFEER

Ons personeelsverloop is extreem laag. Onze tip: lees de interviews met oprichter en Technisch Directeur Ludger Voss en Algemeen Directeur Bernhard Sommer. Dan snap je het DNA van SimonsVoss, hoe we hier met elkaar omgaan en waarom mensen hier zo graag werken. Wij weten zeker: tevreden medewerkers zijn een voorwaarde voor tevreden klanten. En vice versa!

- [Interview met Ludger Voss](#)
- [Interview met Bernhard Sommer](#)

EEN BETROUWBARE ORGANISATIE

Onze Algemeen Directeur, Bernhard Sommer zegt dit erover: “Excellente service zit in je cultuur, in de grondhouding van je mensen. Een klant nooit in de kou laten staan. Daar gaan we heel ver in. Het is waar we voor staan en het is van onschatbare waarde. Een product kun je misschien nog kopiëren, maar de cultuur van een organisatie niet.” Jij kunt volledig leunen op onze organisatie. Ook als iets je dwars zit of als je denkt dat iets beter kan. Onze organisatie is horizontaal en glashelder. Dat is prettig voor jou en voor je klanten.

4



Uiteraard mag je van ons ook nog alle volstrekt logische basisvoorwaarden verwachten, zoals een prima salaris, goede secundaire arbeidsvoorwaarden, een auto en uitgebreide mogelijkheden voor jouw persoonlijke en professionele ontwikkeling.

Het moge duidelijk zijn:

We hebben iets unieks te bieden.



Dat betekent voor jou: een fijne werkomgeving en een vliegende start.

Maar ook: **een stevige uitdaging.**

Want klanten verwachten veel van je en wij dus ook. De lat ligt hoog.

WAT WE VAN JOU VRAGEN

- ✓ Klant- en servicegerichte focus
- ✓ Leergierig en ambitieus
- ✓ Uitgebreide kennis van moderne security-oplossingen
- ✓ Minimaal 7 jaar B2B sales-ervaring, bij voorkeur in een technologische omgeving
- ✓ Een afgeronde bachelor in een technische of economische opleiding
- ✓ Ervaring met partnerkanalen en verdelers
- ✓ Zelfstandig
- ✓ Empatisch
- ✓ Teamplayer
- ✓ Sterke communicatieve vaardigheden (schriftelijk en verbaal)
- ✓ Goede kennis van de Franse taal
- ✓ Kennis van Engels en/of Duits is een pré
- ✓ Goede kennis van MS Office

Je bent in deze functie onderdeel van SimonsVoss Technologies België - Nederland en rapporteert aan de Sales Director. Ons sales team werkt vanuit huis, maar we onderhouden intensief contact met elkaar. Dat doen we vooral online en telefonisch, maar zodra het weer kan, zien we elkaar ook weer regelmatig in levende lijve. Het betekent veel vrijheid, veel verantwoordelijkheid en een prettige, collegiale werksfeer. SimonsVoss verzorgt uiteraard de benodigde thuiswerkvoorzieningen.

HEB JE ZIN OM TE REAGEREN?



Stuur dan een e-mail met je CV naar :
Wim Seeuws, Sales Manager België
wim.seeuws@allegion.com

Bellen mag uiteraard ook: +32 3 344 48 63

Meer over SimonsVoss vind je op
→ <https://www.simons-voss.com/be>
en op onze blog-site
→ <https://simonsvoss.blog> .

Kantoor:
SimonsVoss Technologies B.V.
Evert van de Beekstraat 1-104
1118 CL Schiphol, Nederland

“Ons verloop is extreem laag. Voor een deel komt dat omdat onze mensen enthousiast zijn over het product en de markt. Maar veel belangrijker is dat iedereen zich onderdeel van de familie voelt. Het onderling vertrouwen is groot, iedereen kan zijn ideeën kwijt en daar wordt naar geluisterd.”

Ludger Voss,
oprichter en Technisch Directeur

OVER SIMONSVOSS TECHNOLOGIES

In München ontwikkelde oprichter Ludger Voss 25 jaar geleden het idee voor een compleet nieuw sluitsysteem dat grote impact op de gehele industrie zou blijken te hebben. Wat begon als een gewaagd ondernemersavontuur is inmiddels uitgegroeid tot een hypermoderne en mondiale marktleider in elektronische toegangscontrole. De complete R&D en productie vindt nog altijd plaats in München, waar in 2020 de productiecapaciteit werd verdubbeld. Het predicaat 'Made in Germany' toont het karakter van SimonsVoss Technologies: kwaliteit is de hoogste prioriteit en mensen zijn het bestaansrecht van de organisatie. Dat gedachtegoed zie je terug in de hoge medewerkers- en klanttevredenheid.

De meest uiteenlopende sectoren leunen voor hun toegangscontrole op de technologie van SimonsVoss: onderwijsinstellingen, (lokale) overheden, financiële instellingen, nationale en internationale veiligheidsorganisaties, kantoren, vastgoedbeheerders, chemische industrie, ziekenhuizen en overige zorginstellingen, luchthavens, etc.

SimonsVoss Technologies GmbH behoort tot Allegion (<https://www.allegion.com>) en is daarmee onderdeel van een globaal opererend netwerk. Allegion (NYSE: ALLE) is een internationale aanbieder op het gebied van beveiliging. Met de focus op beveiliging rond deuren en toegang levert Allegion een breed scala aan oplossingen voor particuliere huishoudens, bedrijven, scholen en andere instellingen. Allegion verkoopt zijn producten in circa 130 landen wereldwijd en SimonsVoss maakt daarmee deel uit van hun wereldwijde netwerk van security-gerelateerde technologiebedrijven.



“Ons kwaliteitsniveau is het hoogste dat je binnen onze industrie kunt vinden. Als je vandaag investeert in ons product, dan weet je zeker dat het over twintig jaar nog steeds goed werkt, dat je nog steeds kunt uitbreiden of vervangen en dat het aansluit op de productgeneraties van dat moment. Dat doet geen concurrent ons na.”

Bernhard Sommer, Algemeen
Directeur



Simons Voss
technologies