

Verstraete.team – Project Sales Manager

Jouw rol

Als **Project Sales Manager** bij [Verstraete.team](#) ben jij de verbindingsfiguur tussen de externe bouwpartners (zoals architecten, overheden, projectontwikkelaars,...) en ons intern uitvoeringsteam. Jij spot kansen in de markt, brengt projecten in beweging en begeleidt ze vanaf het eerste contact tot de effectieve gunning. Je neemt de commerciële verantwoordelijkheid op jou binnen een ruimer projectkader – en je ondersteunt en wordt ondersteund door onze business unit managers, CEO, en het calculatieteam!

- Je detecteert projectopportuniteiten en volgt leads op in samenwerking met onze CEO en business unit managers.
- Je bouwt actief relaties uit met overheden, architecten, opdrachtgevers, projectontwikkelaars en andere sleutelspelers.
- Je bent een gesprekspartner op niveau en overtuigt van de meerwaarde van [Verstraete.team](#) als uitvoerend aannemer op basis van inhoud, business model maar ook op basis van je kennis, probleem oplossend vermogen, customer intimacy en je eigen persoonlijkheid .
- Je coördineert de eerste fases van het projecttraject (van contact tot offerte).
- Je stelt samenwerkingsmodellen voor, formuleert contractvoorstellen, overlegt met de klant en stemt af met interne stakeholders.
- Je zorgt voor een vlotte overdracht richting uitvoeringsteam eens het project gegund is. Je volgt het contact met de klant op door de klantentevredenheid te blijven meten en feedback te geven intern naar CEO en business unit managers.
- Je blijft in contact met je netwerk en volgt evoluties in de sector op.

Wat typeert jou?

- Je hebt een goed strategisch inzicht in projecten en projectontwikkeling.
- Je bent in staat om lange termijn commerciële relaties aan te gaan op basis van competentie en waarden
- Je bent technisch aangelegd maar je commerciële competenties zijn altijd al het sterkst geweest. Je wil hierop verder zetten.
- Je werkt uitzonderlijk gestructureerd en bent een gebruiker, of wil dit zijn, in het gebruik van typische leadmanagement software.
- Je hebt reeds een breed netwerk in de bouwsector in Vlaanderen inclusief Brussel.
- Je hebt kennis over PPS, D&B, IPD, ... en wil deze ervaring gebruiken om waardevolle projecten uit te voeren.
- Je dringt jezelf niet op, je zoek wel oplossing voor problemen waarmee de klant kampt.
- Je combineert technische kennis met sterk ontwikkelde communicatieve vaardigheden.
- Je denkt mee met architecten en projectontwikkelaars, en weet hen commercieel te benaderen zonder “salespraat”.
- Je bent georganiseerd, zelfstandig en resultaatgericht.

- Je bent een bruggenbouwer die vertrouwen uitstraalt.

Ons aanbod

- Een brede en impactvolle rol waarin je mee bepaalt welke projecten we aantrekken.
- Volledige ondersteuning door ervaren business unit managers, de CEO en ons calculatieteam.
- Je wordt volledig ingewijd in de specifieke competentie eigen aan ons team.
- Samenwerking in een no-nonsense, betrouwbare bouwonderneming met sterke reputatie.
- Een aantrekkelijk loonpakket incl. variabel
- Waarde projecten waar je fier op kan zijn – in team.

<https://www.verstraete.team/>