

## 1.1. quotation engineer

<b>Departement:</b> tak Sales	
<b>Rapporteert aan:</b> sales engineer	
<b>Datum:</b> 11.04.2016	<b>Versie:</b> 01

### Missie

De quotation engineer is een interne commerciële medewerker, met als voornaamste opdracht het opstellen van offertes naar aanleiding van prijsaanvragen van klanten of op vraag van de sales engineers en/of de accountmanagers.

Hij kan bestekken lezen en interpreteren, en de software voor de berekening van prijsoffertes van de constructeurs gebruiken. Hij verwerkt de wachtrij van prijsoffertes en behandelt ze een voor een.

Er wordt van hem verwacht dat hij zijn wachtrij meteen behandelt, zonder de aanvragen te laten opstapelen. Er wordt ook van hem verwacht dat hij de CRM aanvult en dat hij actief deelneemt aan de vergadering van de cel.

### Verantwoordelijkheidsdomeinen

#### Pijler 1: de prijsaanvragen in de wachtrij behandelen om offertes op te stellen

- De wachtrij in het oog houden, aanvragen selecteren en er prijsoffertes voor opstellen. De offertes naar de klanten sturen.
- Eventuele technische vragen over de ingediende offertes beantwoorden.
- Overleg plegen met de fabrieken om de meest geschikte offertes op te stellen (specifieke aanvragen).
- Op de hoogte blijven van de ontwikkelingen in het aanbod van de verschillende leveranciers, om op een zo breed mogelijk spectrum te kunnen terugvallen om in te gaan op de vragen van de klanten.
- De bestelling invoeren in de CRM zodra een bestelling bij hem bevestigd wordt.

#### Pijler 2: deelnemen aan het leven van het Sales-departement

- Deelnemen aan de commerciële vergadering van zijn cel om verslag uit te brengen over zijn beheer van de wachtrij.
- De activiteiten van zijn sales engineer en zijn accountmanager van nabij volgen om te begrijpen wat deze functies inhouden, intern en naar de klant toe, om op termijn eventueel deze functies te kunnen uitoefenen.

**Houder van deze functie:**

**Datum:**

**Handtekening:**

