



“Ready for Transition?”

Welke Project Sales Engineer helpt ons in onze “Groei en Transitie” naar een groenere wereld door middel van innovatieve en duurzame oplossingen voor onze klanten. Ons productaanbod concentreert zich in proces-technologie voor industriële markten zoals food, chemie, waterzuivering etc.

De collega’s van Flottweg Nederland B.V. zijn op zoek naar een nieuwe Project Sales Engineer die naast kennis van zaken ook;

- * Vanzelfsprekend ondersteuning biedt, niet alleen aan klanten maar ook aan collega’s en de directie van Flottweg
- * Gevoel van eigenaarschap en persoonlijke ontwikkeling belangrijk vindt
- * In iedere technische scheidingsvraag een uitdaging ziet
- * Graag werkt binnen een flexibele organisatie zonder management structuur, waarbij teamwerk en de menselijke maat een groot deel uitmaakt van het succes van de organisatie
- * Het een uitdaging vindt om aan de basis te staan van een middelgroot dynamisch bedrijf met fantastische klanten die zich voortdurend ontwikkelen op het gebied van duurzaamheid, voortschrijdende technologie (o.a. milieu en wet en regelgeving etc.) en productontwikkeling.

Je rol

Je bent een leergierige, servicegerichte en communicatief sterke probleemoplosser. Een klantgerichte attitude typeert je. Je bent flexibel inzetbaar en je houdt ervan om zelfstandig te functioneren. In deze functie manage je klantprojecten als de ambassadeur van Flottweg Nederland.

Je bent na een gedegen inwerkperiode in staat klanten goed en efficiënt te helpen met de keuze voor de juiste Flottweg oplossing in procesinstallaties in de verschillende industrieën, zoals petrochemie, voedingsindustrie, waterzuivering, brouwerijen e.a.

Taken en verantwoordelijkheden

- Projectmanagement van A tot Z, van aanvraag tot en met aftersales
- Behandelen van aanvragen van bestaande klanten en nieuwe prospects
- Algemene verkoop-technische ondersteuning & advisering.
- Procesoptimalisatie : testopstellingen begeleiden
- Adviseren van klanten bij scheidingsvraagstukken

Werkgebied is de gehele Benelux met de focus op Nederland.

Opleiding / Vaardigheden

- HBO/WO in de richting werktuigbouwkunde, mechanica, chemische technologie of aanverwant.
- 3 jaar ervaring in een vergelijkbare functie in de verkoop-buitendienst.
- Je bent klant- en kwaliteit gericht en je functioneert zowel zelfstandig als in teamverband.
- Goede beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift, Duits is een pré.

Tot deze rol behoort uiteraard: auto van de zaak, lap-top en mobile telefoon.

Heb je interesse? Neem dan contact op met onze interim HR Pieter van Donselaar via info@debolwerken.nl

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature is niet gewenst.