

Vacature Technical Sales Engineer Industry



Technical Sales Engineer Industry

Met Rittal ga je een lange termijnrelatie aan. Of je nu klant, gebruiker of collega bent: wij geloven in de lange termijn. Dat is precies jouw uitdaging: het in ons gestelde vertrouwen behouden en verder uitbouwen. Of het nu gaat om het calculeren van klantspecifieke producten of verwerken van bestellingen; jij draait er je hand niet voor om.

*Bij Rittal werk je bij een **Great Place To Work®**. Daar zijn we trots op! Ook zijn we trots op het feit dat we als marktleider bijdragen aan alle sectoren van de Nederlandse industrie en dienstverlening, met kennis, kwaliteit en innovatie. Jij: een baan met verantwoordelijkheid, ruimte en vrijheid. Onze klanten: een deskundig aanspreekpunt!*

Jouw uitdaging

De kennis van de leverancier Rittal wordt steeds belangrijker. Klanten leunen op jouw technische kennis als het gaat om co-engineering en het vinden en aanbieden van oplossingen voor de klant. Jouw uitdaging als Technical Sales Engineer is helder: het zorgdragen voor de uitvoering, voortgang en kwaliteit van het gehele traject van uitbrengen en opvolgen van de offerte tot de aftersales service. Geen uitdaging gaat je te ver om de klant te helpen en deze service weet je te verkopen. Je werkt nauw samen met de afdelingen binnen Rittal om je “project” of levering kwalitatief goed te begeleiden.

We zoeken een Technical Sales Engineer die vanuit de technische expertise gecombineerd met commercieel inzicht de klant de optimale oplossing weet te bieden wat ultiem bijdraagt aan winstgevende groei.

Daarnaast houd je jezelf bezig met:

- Verstrekken van adviezen/oplossingen en informatie van technische en commerciële aard aan klanten. Dit doe je telefonisch maar ook op locatie;
- Het accepteren en uitwerken van de offerteaanvragen;
- Het maken van calculaties ten behoeve van klantspecifieke producten;
- Het technisch en commercieel ondersteunen van collega's op locatie, in T&T centra of als beursbemanning;
- Het behandelen van binnengekomen product technische en/of kwalitatieve klachten;
- Het op de voorgeschreven wijze invullen en onderhouden van klantgegevens in SAP en technische informatie in andere afdelingsspecifieke software pakketten.

Je rapporteert direct aan de Manager Front-Office Industry.

Jouw kwaliteiten als Technical Sales Engineer

Je hebt naast technische kennis binnen de elektrotechniek een sterk ontwikkelt gevoel voor commercie. Je bent in staat om via de telefoon en op locatie het vertrouwen van de klant te winnen. Daarnaast heb je het vermogen om je bedrijfsspecifieke IT systemen en softwareprogramma's snel eigen te maken.

Verder vragen we:

- HBO werk- en denkniveau binnen de elektrotechniek en/of werktuigbouwkunde, verkregen door opleiding en/of werkervaring;
- Je bent een spin in het web met betrekking tot begeleiding van het hele traject van aanvraag tot levering en je bent in staat het vertrouwen van de klant te winnen;
- Ervaring in de panelenbouw of affiniteit met de panelenbouw is een pré;
- Ervaring met engineeringsoftware (Eplan) is een pré;
- Kennis van bedrijfskundige processen;
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden in de Nederlandse, Engelse en Duitse taal;
- Je bent een team player;
- Je bent resultaatgericht en kwaliteitsbewust;
- Je beschikt over een hands-on mentaliteit en bent stressbestendig;
- Analytisch vermogen.

Ons aanbod

Allereerst een zeer collegiale en gedreven werkomgeving. Je werkt in een technisch innovatieve omgeving bij een financieel kerngezd bedrijf met een commerciële en informele werksfeer en een meer dan uitstekende reputatie. Wij bieden je een marktconform salaris, mede afhankelijk van je kennis en ervaring. Naast de mogelijkheid op een vast dienstverband, bieden we je uitstekende arbeidsvoorwaarden.

Hierbij kun je denken aan:

- reiskostenvergoeding;
- 8% vakantiegeld;
- aantrekkelijke bonusregeling;
- 25 vakantiedagen werkweek 38 uur;
- pensioenregeling met 60% werkgeversbijdrage.

Een echte “Great Place to Work®”

Wij, Rittal, zijn met 11 productielocaties, 58 dochtermaatschappijen, 10.000 medewerkers en 40 vertegenwoordigingen over de hele wereld aanwezig. Voor onze collega's in Nederland staan vrijheid, zelfstandigheid, creativiteit en vooral plezier in het werk voorop. Met bevologenheid, die gekenmerkt wordt door een grote mate van passie en professionaliteit, zijn wij dé marktleider in kastsystemen, stroomverdeling, klimatisering, IT-Infrastructuur en software & service. Onze systemen worden toegepast in alle takken van de industrie, in de machine- en installatiebouw en in de ICT-branche.

We zijn trots op het feit dat we verkozen zijn tot “**Great Place to Work®**”. Dat vind je terug in het feit dat er veel ruimte is voor persoonlijke groei en ontwikkeling en dat lange dienstverbanden meer regelmaat dan uitzondering zijn. Ben jij klaar om je loopbaan te starten bij een organisatie waar jij de ruimte krijgt om het verschil te maken? Dan zorgen wij voor alle andere ingrediënten.

Wil je kennismaken of meer weten? Je bent van harte welkom!

Voor functie-inhoudelijke informatie neem je gerust contact op met Ralph Wolters, Manager Front-Office Industry. Via 06-50237332 zal hij je graag uitleggen wat de functie Technical Sales Engineer inhoudt en hoe het is om je loopbaan te starten bij Rittal. Je sollicitatie kun je sturen naar Wim Veenfliet, wveenvliet@rittal.nl.

Rittal hanteert bij de sollicitatieprocedure een screeningsbeleid. Dit houdt in dat we graag je originele diploma's en een identiteitsbewijs te zien krijgen. Een assessment kan onderdeel van onze selectieprocedure uitmaken.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.