

# VACATURE

## Office Sales Engineer



### **Office Sales Engineer**

*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!*

*Ben jij een schoolverlater met een afgeronde mbo opleiding (niveau 4) en word jij blij van verkopen in een technische omgeving? Is het jouw passie om commercieel dienstverlenend te werken, de klant centraal te stellen en technische ondersteuning te bieden? Krijg jij energie van het opbouwen van relaties en het winnen van vertrouwen van klanten? Dan is de functie van Office Sales Engineer echt iets voor jou!*

## **Jouw uitdaging als Office Sales Engineer**

Vanuit de commerciële binnendienst ondersteun je onze klanten. Je werkt nauw samen met de collega's in zowel de binnen- en buitendienst, alsook de product managers. Je verwerkt aanvragen van klanten tot offertes. Je onderhoudt (commerciële) contacten met klanten, prospects of andere relaties. Door jouw inlevingsvermogen en enthousiasme, jouw manier van communiceren en jouw kennis van onze producten en diensten, bouw je een goede relatie op met onze klanten en prospects om hun vragen en wensen te vertalen in de juiste maatwerkoplossing en keuze voor onze producten.

In jouw functie als Office Sales Engineer:

- ben je verantwoordelijk voor de aannahme en afhandeling van binnenkomende telefoongesprekken en het geven van adviezen over en verkopen van de producten;
- bespreek je met de klant de inhoud van de aanvraag, breng je een klantgerichte offerte uit en vervolg je op proactieve wijze het gehele offertetraject;
- draag je bij aan de commerciële slagkracht middels het herkennen van verkoopsignalen en het correct afhandelen van opdrachten;
- leg je nauwkeurig klantgegevens vast in het CRM-pakket;
- draag je alternatieve oplossingen aan op het gebied van producten en dienstverlening;
- benader je proactief klanten in allerlei situaties;
- voer je werkzaamheden uit die gerelateerd zijn aan de afgehandelde telefoongesprekken (administratie, orderregistratie, planning, klachtenafhandeling).

Je rapporteert aan de Supervisor Client Center.

## Jouw kwaliteiten als Office Sales Engineer

Naast jouw affiniteit met techniek heb je een sterk ontwikkelt gevoel voor commercie. Je bent in staat om via de telefoon 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:

- Uitstekende communicatieve, klantgerichte en verkoopgerichte vaardigheden;
- Een recent afgeronde mbo opleiding (niveau 4) bij voorkeur in de richting elektrotechniek of werktuigbouwkunde;
- Tussen de nul en twee jaar werkervaring na het behalen van je diploma en bij voorkeur in commerciële omgeving;
- Flexibiliteit en in staat zijn om snel en adequaat werkzaamheden af te handelen;
- Teamspeler mentaliteit met een proactieve houding en verantwoordelijkheidsgevoel;
- Woonachtig (of bereid te verhuizen) op een bereisbare afstand van Zevenaar;
- Kennis van het microsoft office pakket en SAP;
- Bereidheid tot het volgen van commerciële en technische trainingen/opleidingen.

## Ons aanbod

Allereerst een zeer collegiale en gedreven werkomgeving. Je werkt in een technisch innovatieve omgeving bij een financieel kerngezond bedrijf met een commerciële en informele werksfeer en een meer dan uitstekende reputatie. Je krijgt ruimte voor opleiding, persoonlijke ontwikkeling, initiatief en groei. Wij bieden je een marktconform salaris. Naast de mogelijkheid op een vast dienstverband, bieden we je uitstekende arbeidsvoorwaarden.

Hierbij kun je denken aan:

- reiskostenvergoeding;
- 8% vakantiegeld;
- aantrekkelijke bonusregeling;
- 25 vakantiedagen + een flexibele spaaruren regeling (vergelijkbaar met opbouw van ATV dagen);
- 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 Wim Veeenvliet, Recruiter, via 06-48510780 Hij legt je graag uit wat de functie inhoudt en hoe het is om je loopbaan te starten bij Rittal. Je sollicitatie kun je sturen naar [wveenvliet@rittal.nl](mailto: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 is een vast onderdeel van onze selectieprocedure.*

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