

Sales Engineer Cyber Motor (m/v)

Functiegroep:

Sales

Branche:

Automatisering, Meet- en Regeltechniek

Locatie: Nederland

Opleiding:

Bachelor (technisch)

Vacature ID: #1545

Aandrijvingen en besturingen zijn gebieden waar maximale precisie een MUST is!

Onze klanten hebben onze innovatieve systemen tot de maatstaf in de wereld van mechanische engineering en aandrijftechniek gemaakt. Van spelingsarme planetaire vertragingskasten over haakse vertragingskasten met servoaandrijving en complete aandrijfeenheden tot cymex® (onze omvattende engineeringsoftware) of onze technische kennis inzake consultancy:

WITTENSTEIN verlegt de grenzen van de precisie. Want precisie is niet alleen een essentiële maatstaf, het is ook het belangrijkste kenmerk van al onze producten en diensten. Wij willen DE partner zijn met vernieuwende en uiterst precieze elektromechanische aandrijfsystemen.

Als iemand van ons compactheid, kracht en precisie verlangt, streven wij bij de ontwikkeling van onze producten ernaar te voldoen aan de meest uitdagende specificaties, en die zelfs te overtreffen.

Houtbewerkingstechnieken, drukpersen, robots, automatisering en handlingapparatuur: dat zijn slechts enkele voorbeelden. Nieuwe ideeën en vernieuwende systemen leveren regelmatig de nodige inspiratie om toekomstgerichte en revolutionaire concepten te bedenken.

De grootste successen zijn gebaseerd op het initiatief van individuen.

Hiervoor is Wittenstein op zoek naar ambitieuze pioniers met de moed om nieuwe ideeën uit te proberen. Als leider in de aandrijftechniek met wereldwijd meer dan 1900 werknemers, bieden ze een heel open cultuur aan. Als je je aangetrokken voelt door dit vooruitzicht, kan je deze pioniersrol vervullen bij hen. We kijken alvast uit naar jouw eerste stap!

De functie / La fonction / The vacancy

Je focus ligt op technisch hoogwaardige servomotoren.

Je bouwt een nieuwe markt uit met een nieuw productgamma.

Je brengt hiervoor de Nederlandse markt in kaart en benadert potentiële klanten.

Je analyseert de wensen van de klant en in samenwerking met de technische experts stel je hen de juiste productie-oplossing voor. Je bent verantwoordelijk voor het volledige verkooptraject. Je legt de eerste zakelijke contacten en maakt offertes op i.s.m. de internal sales engineer. Je overlegt voorgestelde oplossingen met je klanten, voert de prijsonderhandeling en sluit het contract. Je kan een vooropgesteld budget realiseren. Met de verworven klanten onderhoud je een nauwe kwaliteitsrelatie. Je rapporteert aan de Managing Director.

Het profiel / Profil souhaité / Profile

Een universitaire bachelor of master in electrical and electronic engineering;
Een goede kennis over aandrijftechnologie van AC-synchroon-servomotoren;
Enkele jaren professionele ervaring in sales;
Ervaring met fabrikanten binnen de verpakings- en halfgeleiderindustrie is een pluspunt;
Sterk klant- en marktgericht;
Een echte hunter die zelfstandig de markt weet te veroveren;
Verkoop is wat je drijft, techniek is je passie;
Goede kennis van de Nederlandse, Engelse en/of Duitse taal;
Loyaal, gedreven en resultaatgericht;
Communicatief sterk, ook naar uw collega's;
Bereid voor training naar Duitsland te reizen;
Geen 9 to 5 mentaliteit.

Het aanbod / Notre offre / What we offer

Een kader waarbinnen je zowel je verkoop- als technische capaciteiten kunt ontplooien;
Een dynamisch team in volle groei;
Een uitgebreide technische opleiding, naast continue sales coaching;
Aantrekkelijk verloningspakket inclusief bedrijfswagen;
Mogelijkheid van thuis uit te werken. Er wordt verwacht dat je 1 à 2 maal per maand op het hoofdkantoor in Kalken aanwezig bent.

To apply: please send your CV file mentioning reference 1545 at info@phd-jobs.net Tel.: +44 20 8144 2822

Contact person: Vitaly Pryadka

Web: <http://www.phd-jobs.net>