Inside Sales Engineer (Franse taal)

Ben jij technisch onderlegd en commercieel gedreven? Als Inside Sales Engineer speel je een sleutelrol in het adviseren van klanten en het uitwerken van maatwerkoplossingen. In deze functie combineer je technische kennis met salesvaardigheden om klanten optimaal te ondersteunen en de beste oplossingen te bieden.

Samenvatting

Locatie: **Heteren**
Dienstverband: **32-40 uur**
Salaris: **3.500 - 5.000**

Inside Sales Engineer – Heteren

Ben jij technisch sterk, commercieel scherp en help je klanten graag aan de juiste oplossing? In deze rol werk je bij een technische specialist in pompen en pompinstallaties. Je denkt mee met klanten, maakt offertes en zorgt dat alles klopt: van aanvraag tot levering. Je krijgt veel contact met klanten uit Nederland én het Franstalige deel van België. Spreek je Frans? Dan is dat mooi meegenomen.

Over de functie

Als Inside Sales Engineer ben jij het eerste technische aanspreekpunt voor klanten. Zij komen bij jou met een vraag, probleem of toepassing. Jij luistert goed, stelt slimme vragen en vertaalt dit naar een passende oplossing.

Je werkt nauw samen met collega’s van sales, engineering, service en logistiek. Samen zorgen jullie dat klanten snel en goed geholpen worden. Geen standaard verkooprol dus. Jij combineert techniek, advies en commercie.

Wat ga je doen?

- Je adviseert klanten over pompen, onderdelen en technische oplossingen.
- Je werkt aanvragen uit en maakt passende offertes.
- Je volgt offertes actief op en houdt contact met klanten.
- Je verwerkt orders en bewaakt levertijden.
- Je schakelt met collega’s over technische mogelijkheden, voorraad en planning.
- Je bouwt sterke klantrelaties op in Nederland en België.
- Je ziet commerciële kansen en speelt daar actief op in.
- Je blijft op de hoogte van producten, toepassingen en ontwikkelingen in de markt.

Over het bedrijf

Je gaat aan de slag bij een technisch bedrijf in Heteren dat gespecialiseerd is in pompen en pompinstallaties. Denk aan oplossingen voor de industrie, food, chemie, farmacie en afvalwatermarkt.

Het bedrijf heeft veel technische kennis in huis. Ze leveren niet zomaar een product, maar denken mee over de beste oplossing voor elke toepassing. Er is een eigen technische dienst, veel kennis van maatwerk en een team dat graag samenwerkt.

De sfeer is nuchter, betrokken en praktisch. Je werkt met collega’s die verstand hebben van techniek en graag helpen. De lijnen zijn kort en er is ruimte om jezelf verder te ontwikkelen.

Wat wij vragen

- Je hebt mbo- of hbo-werk- en denkniveau, liefst in een technische richting.
- Je hebt interesse in techniek, bijvoorbeeld werktuigbouwkunde, elektrotechniek of industriële installaties.
- Je vindt klantcontact leuk en denkt graag in oplossingen.
- Je bent commercieel, nauwkeurig en proactief.
- Je schakelt makkelijk met klanten en collega’s.
- Je spreekt goed Nederlands.
- Je spreekt Frans of durft dit verder te ontwikkelen. Dat is een sterke plus, omdat je veel contact hebt met klanten uit het Franstalige deel van België.
- Ervaring met ERP- of CRM-systemen is mooi meegenomen.

Wat wij bieden

- Een salaris tussen de €3.500 en €5.000 bruto per maand.
- Een technische en commerciële functie met veel klantcontact.
- Werken bij een specialist met veel kennis in huis.
- Contact met klanten in Nederland en België.
- Een afwisselende baan waarin geen aanvraag hetzelfde is.
- Ruimte om te leren, mee te denken en jezelf verder te ontwikkelen.
- Een betrokken team met korte lijnen en een praktische werksfeer.

Interesse in deze baan?

Reageer op deze vacature via de sollicitatieknop. Heb je een vraag over deze vacature? Neem dan contact op de contactpersoon op deze pagina. We horen graag van je!