



TYPHOON

Specialist in stirring
and mixing technology

Sales Engineer

Raamsdonksveer



40 uur per week





Over Typhoon

Typhoon Roertechniek, opgericht in 1946, is uitgegroeid tot een toonaangevende naam in meng- en roertechniek. Met een rijke geschiedenis en een sterke marktpositie in de Benelux en daarbuiten, specialiseert Typhoon zich in het leveren van hoogwaardige roer- en meng systemen, variërend van eenvoudige roerwerken tot complexe installaties voor diverse sectoren zoals de chemische, farmaceutische en voedingsmiddelenindustrie.

Met vestigingen in Nederland, België en Duitsland, beschikt Typhoon over een groeiend team van 27 toegewijde medewerkers.

Sinds 2021 heeft Typhoon zich aangesloten bij Indutrade, een internationale industriële bedrijvengroep gevestigd in Zweden, om verdere groei en innovatie te stimuleren.

Kijk voor meer informatie op: <https://www.typhoongroup.eu/>



TYPHOON

Specialist in stirring
and mixing technology

De functie in het kort

Jouw impact als Sales Engineer

Is Sales Engineer bij Typhoon Roertechniek ben jij verantwoordelijk voor de regio Zuid-Nederland. Je bent verantwoordelijk voor het aangaan, onderhouden en uitbreiden van klantrelaties in jouw regio. Je weet waar kansen liggen, wat er speelt bij jouw klanten en hoe je daar proactief op inspeelt. Je combineert technische kennis met een commerciële instelling en weet met jouw advies klanten écht verder te helpen. Je vertegenwoordigt de kernwaarden van Typhoon – Specialisme, Betrouwbaarheid en Passie – in elk klantcontact.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Beheren en uitbouwen van klantrelaties: Je onderhoudt contact met bestaande klanten, bezoekt hen regelmatig en bent alert op signalen en ontwikkelingen binnen hun organisatie. Je bouwt aan vertrouwen en langdurige samenwerkingen;
- Genereren van new business: Je identificeert nieuwe prospects binnen je regio, legt contact, bouwt relaties op en vertaalt technische uitdagingen naar passende oplossingen van Typhoon
- Consultatieve verkoop: Je analyseert klantvragen en vertaalt deze naar maatwerkoplossingen. Je denkt mee met de klant en fungeert als technisch adviseur. Je weet als geen ander de adviezen om te zetten in orders;
- Opstellen van offertes, adviseren van klanten en begeleiden van het gehele traject van aanvraag tot levering;
- Signaleren van marktontwikkelingen, trends en klantbehoeften en vertalen naar commerciële acties.

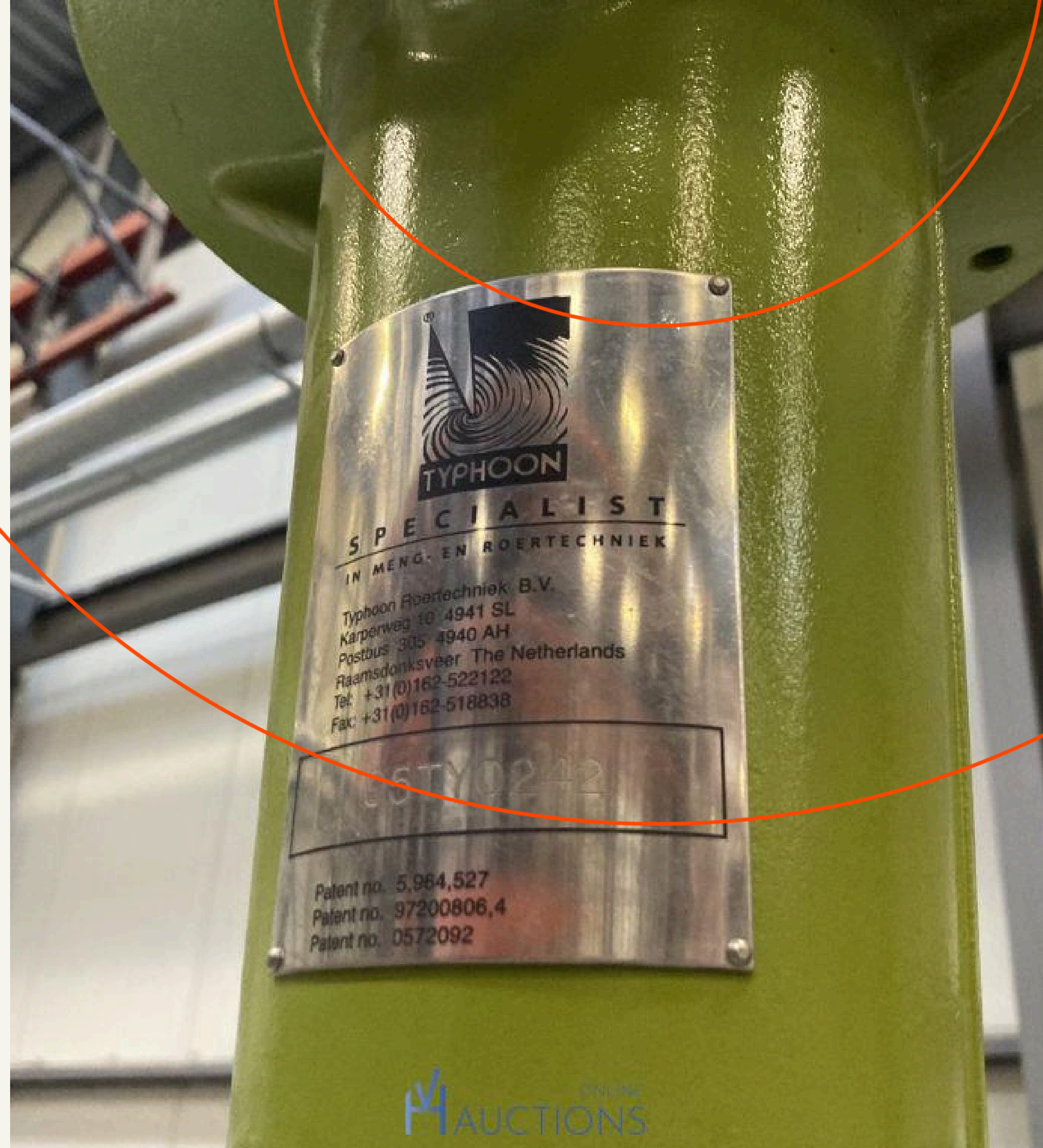
Jouw plek binnen de organisatie:

Je komt te werken vanuit Raamsdonksveer binnen een team van 6 accountmanagers verdeeld over Nederland, België en Duitsland. Je werkt nauw samen met salescollega's, technische specialisten en support, en je rapporteert aan de commercieel manager.

Wat jij meebrengt

Bij Typhoon Roertechnik werk je in een organisatie waar openheid, korte lijnen en collegialiteit de standaard zijn. Je moet kunnen schakelen met verschillende stakeholders (van technische experts tot commerciële beslissers) en beschikken over een flinke dosis zelfstandigheid en doorzettingsvermogen.

- Hbo werk- en denkniveau, bij voorkeur in de richting van chemische technologie, werktuigbouwkunde of vergelijkbaar;
- Affiniteit met procestechniek en machinebouw;
- Ervaring in een technische commerciële rol;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en schrift;
- Nieuwsgierig, open en proactief;
- Hands-on mentaliteit;
- Doorzettingsvermogen en commerciële sensitiviteit;
- Teamspeler, maar ook in staat zelfstandig te opereren;
- Sterke communicatieve vaardigheden;
- In staat om consultatieve verkoop toe te passen;
- Planmatig en gestructureerd werken;
- Interesse in zelfontwikkeling en leergierig.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Accountmanagement

Resultaat: behoud en verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten en marktaandelen.

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die aan de behoeften van belanghebbenden beantwoordt.

Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen.

Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Klantgerichtheid

Onderzoeken van wensen en behoeften van de klant en hiernaar handelen.

Anticiperen op behoeften van klanten. Hoge prioriteit geven aan servicebereidheid en klanttevredenheid.

Netwerken

Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode.

Plannen en organiseren

Op effectieve wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven om bepaalde doelen te kunnen bereiken.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Werken bij Typhoon: dit mag je verwachten

Typhoon biedt een afwisselende, uitdagende functie in een vooruitstrevende en financieel gezonde organisatie met een familiair karakter. De arbeidsvoorwaarden zijn in overeenstemming met de CAO Metaal & Techniek;

- Een uitstekend salaris afgestemd op jouw kennis en ervaring;
- Bonusregeling;
- 25 vakantiedagen;
- 13 ADV dagen;
- Leaseauto, telefoon en laptop;
- Pensioenregeling.

INTERESSE?

Neem contact op met Patrick via
06-18663229 of patrickheesakkers@luke.nl

www.luke.nl

