

Technical Sales Manager (Nederland)

Beschrijving

Rf-Technologies is een prominente Europese speler in gespecialiseerde brandwerende oplossingen voor de bouwsector .

Dankzij continue R&D investeringen is Rf-Technologies in Europa erkend als technologisch leider en voorbeeld in de sector. Dit heeft zich vertaald in marktleiderschap in een groot aantal landen, waaronder België, Nederland, Frankrijk en Portugal. In de afgelopen jaren hebben we een netwerk van distributiepartners uitgebouwd in alle landen van Europa en Noord-Afrika.

Onze producten beschermen ondertussen talrijke prestigieuze gebouwen (o.m. ziekenhuizen, hotels, commerciële centra...) in een 30-tal landen.

Rf-Technologies is een dynamisch familiebedrijf dat jaarlijks een gezonde groei realiseert.

Om deze positieve trend in de toekomst verder te zetten, zijn we momenteel op zoek naar een bevoegen Technical Sales Manager voor de Nederlandse vestiging om ons team te versterken.

Verantwoordelijkheden

Als Technical Sales Manager krijg je de taak om de huidige klantkring uit te breiden waarbij de focus zal liggen op het kenbaar maken van het totaalpakket van gemotoriseerde brandkleppen inclusief de aansturing. Met de meet- en regelafdelingen moet je dus kunnen lezen en schrijven om onze voordelen helder te maken.

Je biedt een proactieve aanpak en technische ondersteuning aan waardoor je alle troeven in handen hebt om offertes en onderhandelingen succesvol af te ronden.

Uiteraard gaat hieraan vooraf een uitgebreide opleiding op het gebied van compartimentering en het toepassen van brandkleppen als wel de toe te passen regelingen.

Jouw rol binnen het bedrijf:

- De relatie met de klant optimaliseren en verder uitbouwen door frequente contacten.
- Actief op zoek gaan naar nieuwe opportuniteiten en nieuwe klanten.
- Goedkeuren, opvolgen en commercieel waarmaken van offertes voor projecten.
- Organiseren van technische en commerciële opleidingen voor installateurs, studie bureaus en eventueel brandweer.
- Marktkennis doorgeven aan de Product Managers voor verdere opvolging en actie.
- Technische ondersteuning geven aan de klanten.

Kwalificaties

Werkgever

Rf-Technologies

Type dienstverband

Volijds

Werklocatie

Nederland, Nederland

Geplaatst op:

augustus 23, 2024

- Een actieve klantgerichte instelling gecombineerd met initiatief en creativiteit
- Minimaal 3 jaar ervaring in een technisch commerciële omgeving
- Goede kennis van HVAC-gebouwinstallaties
- Technische kennis op MBO, HBO niveau
- Goede beheersing van het Nederlands

Je hebt er heel erg zin in om samen met het team aan ons verhaal te helpen meeschrijven.

Baan voordelen

- Een salaris dat aansluit bij jouw ervaring en opleiding, aangevuld met goede secundaire voorwaarden
- Een fijne, informele werksfeer met betrokken en gezellige collega's
- Een veelzijdige rol met een grote mate van zelfstandigheid.
- Een leaseauto van de zaak.

Heb je vragen of wens je bijkomende informatie, aarzel niet om onze collega **Michel van Hamersveld** te contacteren op +31621874443

(Voor bovenstaande werken we enkel met eigen instroom, niet via een externe partij)