

In Vaassen is de Nederlandse vertegenwoordiging van de internationaal opererende Deense AVK Groep gevestigd. AVK Nederland BV levert een uitgebreid productenpakket voor de water-, gas- en afvalwatersector en bovendien voor industriële toepassingen. Afsluiters, vlinderkleppen, brandkranen, koppelingen, gietijzeren hulpstukken, aanboorzadels, roestvaststalen reparatieklemmen en straatpotten zijn een greep uit het assortiment van AVK. Een deel van deze producten worden op de eigen productieafdeling gemaakt en een deel ingekocht bij zustervestigingen. Kwaliteit en duurzaamheid zijn belangrijk binnen de AVK-groep. Dat we dit bij AVK Nederland BV belangrijk vinden blijkt onder andere uit onze ISO 9001, ISO 14001 en MVO-prestatieladder certificaten. Voor onze verkoopafdeling zijn we op zoek naar een Technical Sales Engineer die ons team komt versterken.

Technical Sales Engineer

Als Technical Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor het goed onderhouden van het contact en het juist adviseren van onze (potentiële) klanten in binnen- en buitenland. Je draagt zorg voor het vastleggen van informatie over offertes, orders en eventuele klachten in Navision en CRM en kan zo op een efficiënte manier de juiste informatie verschaffen aan wie je daarom vraagt. Je bent een echte teamplayer en ondersteunt je mede collega's van de verkoopafdeling waar gewenst. Ook draag je bij aan het opstellen, bijhouden en realiseren van het verkoopplan. Je denkt mee en komt met initiatieven en verbeteringen waar mogelijk en houdt de markt nauwlettend in de gaten. Je wordt onderdeel van een gezellig team met een informele werksfeer.

Functie- en opleidingswensen:

- MBO werk- en denkniveau.
- Technische MBO-opleiding.
- Klant- en resultaatgericht.
- Basis computervaardigheden (o.a. Office)
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.
- Je bent assertief, je hebt zelfdiscipline en bent een teamplayer.

Wat ga je doen:

- Contact hebben met en adviseren van (potentiële) afnemers in binnen- en buitenland.
- Opvolgen van offertes en orders en hierover informatie verstrekken aan afnemers.
- Vastleggen in Navision en CRM van offertes, orders en eventuele klachten.
- Technische ondersteuning van de afdeling verkoop binnen- en buitendienst.
- Bijdrage leveren aan het verkoopplan.

Wat kunnen wij je bieden:

- Een afwisselende (fulltime)baan, met veel vrijheid en eigen verantwoordelijkheid bij een leuk en succesvol bedrijf met oog voor duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen.
- Goede doorgroeimogelijkheden bij een dynamische organisatie.
- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Lijkt dit je een leuke functie?

Reageer dan direct door je schriftelijke sollicitatie en CV voor 1 april te sturen naar AVK Nederland BV
Via e-mail naar: adokter@avknederland.nl.

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Albert Dokter, telefoon 0578-574490.

