

Sales Engineer - 40 uur per week

Je bent verantwoordelijk voor het onderhouden van klantcontacten en het binnenhalen van nieuwe opdrachten voor Meprofa in met name de food- en processindustrie. Als Sales Engineer heb je een leidende functie en vorm je een cruciale schakel bij de opdrachten die variëren in grootte en complexiteit. Jouw doel is om een technische uitdaging te vertalen naar een passende aanbieding. Wij realiseren onze opdrachten vooral aan de hand van aangeleverde klantspecificaties en blinken uit in unieke projecten, prototypes en kleine series. Bovendien hebben wij de vakmensen die op locatie de gemaakte onderdelen kunnen installeren.

Je rapporteert direct aan de Directeur en je werkt nauw samen met de Operations manager en Technische Manager. Ter ondersteuning van het bedrijfsbureau stel je samen de calculaties op. Met jouw strategische kijk op de markt speel je nu al in op toekomstige vijvers. Wij hebben daar al een voorschot op genomen om actief een rol te spelen in de energietransitie.

Wat ga je doen?

- Door veelvuldig contact met verschillende contactpersonen weet jij wat er speelt bij onze opdrachtgevers en wat er op hun agenda staat en komt;
- Via ons en jouw netwerk leg je contacten met nieuwe opdrachtgevers maar het grotendeel van de opdrachten worden gerealiseerd bij bestaande opdrachtgevers;
- Beoordelen van aanvragen in overleg met de directie, het bedrijfsbureau en productie om de kansrijkheid, maakbaarheid en haalbaarheid te bepalen;
- Je onderzoekt de aanwezigheid van de benodigde technische informatie om tot een goed voorstel te komen;
- Ontbrekende informatie vraag je op en je doet onderzoek naar de prijsstelling van de in te kopen materialen en uitbestedingen;
- Flexibiliteit, resultaatgerichtheid en betrouwbaar zijn naast een juiste prijsstelling van essentieel belang;
- (Project) technisch advies aan klanten.

Wie zoeken wij?

- Bachelor diploma Werktuigbouwkunde of vergelijkbaar;
- Ervaring met ERP-systemen (wij gebruiken RidderIQ);
- Technisch creatief/inventief, netwerker én teamplayer
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal;
- Je bent eerder werkzaam geweest in een technische (productie)omgeving of maakindustrie en je hebt ervaring met onderhandelingen, beoordelen van complexe aanvragen en het uitbrengen van offertes met de juiste commerciële insteek;
- Je hebt ruime ervaring met het calculeren van projecten (leidingwerk en staalconstructies)
- De bedrijvigheid in Noord-Holland ken je door en door.

Competenties:

- Commercieel, overtuigend en klantgericht
- Voldoende technisch inzicht (tekening lezen / materiaalkennis / beeldvorming / segmenteren)
- Werkzaamheden goed kunnen organiseren (coördinatie van meerdere aanvraagtrajecten tegelijkertijd)
- Goed kunnen samenwerken (kan makkelijk contacten leggen / oplossingsgericht)

Stevinstraat 6 • 1704 RN Heerhugowaard • The Netherlands • T:+31(0)72 30 36 000 • www.meprofa.nl

E: algemeen@meprofa.nl • KvK 37137543 • BTW: NL818780174B01 • IBAN NL06 RABO 0133889629

- Sterke analytische en tactische vaardigheden
- Prioriteiten stellen

Wat bieden wij?

In ons dynamische team werk je samen aan een enorme variëteit aan projecten en opdrachtgevers. Er is veel ruimte in onze groeiende organisatie om jezelf te ontwikkelen en biedt de mogelijkheid met jouw kennis, ervaring, inzichten en visie de invulling van Sales binnen Meprofa vorm te geven.

Het jaarincome ligt tussen de € 50.000 en € 75.000,- (op basis van fulltime) afhankelijk van jouw ervaring.

Daarnaast kennen wij goede secundaire voorwaarden, waardoor je veel vrije dagen hebt (25 vakantiedagen en 13 ADV dagen) en investeren wij graag in jouw verdere ontwikkeling. Bij deze functie krijg je een auto van de zaak, laptop en mobiele telefoon.

Over ons

Meprofa, gevestigd in Heerhugowaard, is een vooraanstaand lasbedrijf gespecialiseerd in RVS en koolstofstaal leidingwerk (piping), en constructies voor zowel stationair als mobiel gebruik. En wij bouwen prototypes om deze geschikt te maken voor serieproductie met diverse lastechnieken. Wij zijn trots op onze hoge kwaliteitsstandaarden en zijn ISO 9001, EN 1090, ISO 3834 en VCA** gecertificeerd. Met zo'n 30 vakmensen realiseren wij vele projecten. Enkele voorbeelden daarvan vind je op onze website www.meprofa.nl.

Ben jij de Sales Engineer die wij zoeken? Ga dan in gesprek met onze Directeur! Je kunt hem bereiken op 06 – 81 95 84 59 of je kunt direct solliciteren door jouw CV en motivatie te sturen naar vincentsmit@meprofa.nl. We kijken uit naar je sollicitatie!