

LIFT-TEX®

HEAVY LIFT SLINGS

Lift-Tex Heavy Lift Slings is een internationaal opererende, innovatieve en toonaangevende producent van synthetische hijsmiddelen met als zelfstandig merk “**Extreema**®”. Als dynamisch bedrijf met vele jaren ervaring en een dealernetwerk in meer dan 40 landen, zijn we een belangrijke speler op de nationale en internationale markt. Dankzij onze kwalitatief hoogwaardige technologische hijsstropen, de continue productontwikkeling en de korte levertijden weten steeds meer klanten ons te vinden.

Kijk voor meer informatie ook op www.lift-tex.nl en www.extreemasoftslings.com of kijk naar video's op YouTube zoals https://www.youtube.com/watch?v=PEXDnd9K_m4 of <https://www.youtube.com/watch?v=4hls5PoC5wQ>

Meer dan 90% van de producten van Lift-Tex gaat naar het buitenland maar het wordt geproduceerd op onze productielocatie in Tolbert (Groningen). Dus “made in Holland” maar wel met een internationaal team. Ook onze Engineering en Sales werkt trouwens vanuit dezelfde locatie. Ter uitbreiding van het team zoeken we een enthousiaste

Sales Engineer

32-40 uur, Groningen

Als Sales engineer opereer je op het snijvlak van Engineering en Sales. Je bent de technische schakel tussen onze dealers en eindgebruikers en je collega's van Sales en Engineering. Als Sales engineer ondersteun je onder andere de commerciële binnendienst bij het technische deel van offertes en vragen; je adviseert je collega's maar ook rechtstreeks de klant of dealer. Daarnaast hebben de International Sales managers regelmatig behoefte aan technische ondersteuning bij productpresentaties en trainingen of bezoeken aan klanten op projecten in binnen- en buitenland. De Sales engineer ondersteunt hun bij de voorbereiding of gaat mee naar de klant om op locatie de ondersteuning te bieden bij het juiste gebruik van de hijsmiddelen. Daarnaast komen er als Sales engineer van Lift-Tex nog vele andere uitdagingen op jouw pad; door de dynamiek in de markt en de creativiteit en oplossend vermogen van Lift-Tex is “geen dag hetzelfde”.

De functie van Sales engineer is dus een mooie uitdagende en afwisselende functie voor een commercieel iemand met technische bagage en interesse OF een techneut met commercieel gevoel en goede communicatieve vaardigheden.

Naast een enthousiast welkom biedt Lift-Tex jou

- passend startsalaris, afhankelijk is van opleiding/kennis/ervaring
- goede aanvullende arbeidsvoorwaarden zoals o.a. sportvergoeding, pensioenregeling, reiskostenvergoeding en altijd vers fruit op het werk
- aandacht voor privé-werkbalans met o.a. flexibele werktijden, mogelijkheid tot extra vrije dagen en mogelijkheid om 4 of 5 dagen per week te werken
- no-nonsense cultuur, informele sfeer en korte lijnen
- werken met gedreven professionals in een internationaal werkveld
- mogelijkheden om je persoonlijk te blijven ontwikkelen

Jouw werkzaamheden zijn dus onder andere

- je adviseert, informeert en presenteert aan klanten over o.a. (technische) productmogelijkheden, alternatieven, gebruik en transport
- je denkt mee met de klant, werkt technische oplossingen uit, calculeert deze en verwerkt ze in offertes
- je maakt technische berekeningen en schetsen/tekeningen (evt. met behulp van je collega's van Engineering)
- je onderhoudt zowel (internationale) contacten met dealers/distributeurs als met eindgebruikers
- je ondersteunt jouw collega's van Sales op met name technische vraagstukken
- je geeft (technisch getinte) presentaties en trainingen aan klanten en dealers, samen met een Sales manager of zelfstandig
- je ondersteunt in de Lift-TEX stand bij vakbeurzen en/of bezoekt vakbeurzen
- je voert (technische) inspecties van hijsmiddelen uit (intern en op locaties van klanten)
- en nog vele aanverwante werkzaamheden die je zelf mede vorm kan geven.

Wij vinden het fijn als je meebrengt

- een relevante MBO+/ HBO opleiding
- technische kennis/opleiding OF goed technisch inzicht en basiskennis
- commercieel gevoel en goed en doelmatig kunnen communiceren
- een paar jaar relevante werkervaring bijvoorbeeld als sales engineer, product specialist of op een commerciële binnendienst bij een technisch bedrijf
- goede beheersing van Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk
- rijbewijs B en bereidheid tot (internationaal) reizen
- klantgerichtheid en overtuigingskracht, oplossend vermogen en creativiteit, analytisch vermogen en leergierig
- en daarnaast worden we blij van jouw praktische en positieve instelling.

Ben jij enthousiast geworden, dan worden wij het vast ook.

Mail dan je CV of link naar je LinkedIn-profiel naar onze P&O adviseur Rixt Dijkstra, (rixtd@dijkstraenvanpuffelen.nl) of solliciteer via dijkstraenvanpuffelen.nl/vacatures. Heb je vragen, bel dan naar Rixt Dijkstra (036-5405015).

Een referentiecheck en/of assessment kan deel uitmaken van de sollicitatieprocedure.