

SRI (Speciaal Roestvrijstaal Industrie) is gespecialiseerd in het ontwikkelen, produceren en plaatsen van hoogwaardige - klantspecifieke én 'made-to-order' - drukhoudende apparaten voor de procesindustrie. Klanten zijn chemische, petrochemische en farmaceutische bedrijven. Met onze materiaalkennis en vakmanschap hebben we wereldwijd een ijzersterke reputatie opgebouwd.

We zijn succesvol door een enthousiast team van 75 Fryske trochsetters!

/ TECHNISCH VERKOPER

In deze commerciële functie ben je samen met je collega-verkopers verantwoordelijk voor de verkoop en de positionering van onze wereldwijd gewaardeerde marktpositie. Je rapporteert aan de sales manager, met wie je ook nauw samenwerkt.

FUNCTIEPROFIEL

Als Technisch Verkoop bij SRI draag je bij aan het commerciële succes van ons bedrijf en zorg je ervoor dat klanten ons weten te vinden voor het aanbesteden van specialistische projecten. Dit doe je onder meer door het verzamelen van relevante informatie uit de markt en het verwerken ervan tot bruikbare data. Samen met collega's van de afdeling verkoop heb je de ambitie om het klantenbestand verder uit te bouwen.

WAT GA JIJ DOEN?

- Contact onderhouden met bestaande relaties tbv het verwerven van projecten
- Uitwerken en indienen van offertes aan de hand van klantspecificaties, data-sheets en tekeningen, waarbij je de technische - en commerciële gesprekspartner bent
- Begeleiden en bewaken van offertetrajecten
- Verwerven van opdrachten
- Overdragen verworven projecten aan de projectenteams
- Actief benaderen van nieuwe relaties tbv het verwerven van projecten
- Vergroten van het klantenbestand
- Voorbereiden en het (laten) uitvoeren van marktonderzoek
- Bijhouden van ontwikkelingen die spelen op de markt
- Het verwerken en analyseren van onderzoeksgegevens
- Het beheren van de diverse databestanden

WAT BIEDEN WIJ JOU?

- Een fulltimebaan met een marktconform salaris, afhankelijk van opleiding en ervaring
- Een aantrekkelijk pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden
- Mogelijkheid tot scholing en verdere professionele ontwikkeling
- Een dynamische functie met veel vrijheid en veel contacten
- Een fijne werksfeer in een hecht team van vakmensen

WAT VRAGEN WIJ VAN JOU?

- HBO/MBO-4 werk- en denkniveau, bij voorkeur aangevuld met relevante cursussen
- Werkervaring in een technische projectomgeving
- Kennis van moderne marktonderzoeksmethoden en Office-programma's
- Soepele omgang met tijdsdruk, nauwkeurige werkhouding
- Je spreekt en schrijft goed Nederlands en Engels
- Enthousiasme om in een team te werken

GA DE UITDAGING MET ONS AAN!

Ben jij klaar voor een nieuwe job? Neem dan contact op met Fred de Vries. Hij kan je inhoudelijk meer over deze functie vertellen. Je kunt hem bereiken op telefoon: 0511 473 955. Je kunt ook direct reageren via hrm@sri.nl of het contactformulier op www.sri.nl. Je bericht zal dan intern worden doorgestuurd waarna we contact met jou zullen opnemen.