

Wij zoeken een Senior Sales Support Engineer/Manager die weet wat er leeft bij de installateur.

Wie zijn wij?

Eco Heating Systems is een zelfstandige en groeiende onderneming. In de eigen fabriek in Groningen worden "Nederlandse" producten geproduceerd voor zowel centrale verwarmingssystemen als warmwatersystemen. De producten worden geproduceerd vanuit een jarenlange traditie. Door de veelzijdige nationale en internationale kennis en ervaringen, hebben zij het afgelopen decennium vele producten in binnen- en buitenland geleverd. Deze worden voornamelijk toegepast in de utiliteitsmarkt; kantoorgebouwen, appartementencomplexen, (sport)scholen, wellnesscentra, hotels en ziekenhuizen.

Na het uitleveren van de producten houdt het voor Eco Heating Systems (nog) niet op! Ter ondersteuning van onze klanten en gebruikers hebben wij een eigen service helpdesk. De service medewerkers kunnen, indien gewenst, service en onderhoud uitvoeren om een langdurige goede werking van de producten te garanderen. Naast deze ondersteuning kan de organisatie ook in samenwerking inspecties, keuringen en onderdelenverstrekking landelijk uitvoeren.

Wie zijn onze klanten? In Nederland is dat de groothandel en de installateur. In het buitenland zijn dat distributiepartners.

Functieomschrijving

Voor de afdeling verkoop binnendienst zijn wij op zoek naar technisch/commercieel talent met leidinggevende capaciteiten. Het gaat om een full time functie waarbij je de technische vraagbaak bent voor de adviseur, installateur en internationale klanten. Naast dat je de taal van de installateur spreekt, heb je een neus voor verkoopkansen en weet je vanuit je technische kennis en vaardigheden de klanten aan je te binden.

Het is een functie met veel variatie en er is veel ruimte voor eigen initiatief. Veel voorkomende werkzaamheden zijn:

- Technisch adviseren van de klant over de toepassing en installatie van onze producten
- Ondersteunen verkoop binnen- en buitendienst op het gebied van installatie en regelgeving en mogelijkheden.
- Ondersteunen afdeling export
- Het contact onderhouden met nationale klanten
- Maken van diverse installatietechnische berekeningen m.b.v. interne tools voor o.a. leidingberekeningen, schoorsteenberekeningen, tapwaterberekeningen.
- Optimaliseren van technische verkoopdocumentatie.
- Organiseren van toolbox meetings
- Initiëren van verbeteringen voor het sales team.

Bovenstaande werkzaamheden voer je uit in overleg met de Manager Sales, commercial sales engineer en de buitendienst.



Vaardigheden en functie-eisen

Naast dat jij je kunt vinden in de functieomschrijving beschik je over de volgende vaardigheden en functie-eisen:

- Een afgeronde technische opleiding; commerciële ervaring is een pré
- MBO+ / HBO werk en denk niveau (MIT/HIT is een pré)
- Ervaring met klantencontact, bij voorkeur in de installatiebranche.
- Goede kennis van Nederlandse en Engelse taal, Duits is een pré. (spreken en schrijven)
- Computervaardigheden: Excel, Word, ervaring met BIM/Revit modellen is een pré

Algemene eigenschappen: Verantwoordelijkheidsgevoel, kwaliteitsgerichtheid, integriteit, daadkracht, samenwerkingsgericht, accuratesse en flexibiliteit.

Wij bieden

Een dynamische, veeleisende en verantwoordelijke baan met veel vrijheid om mee te werken aan verbeteringen. Wij zijn een platte, groeiende organisatie en combineren onze noordelijke mentaliteit met nieuwe innovaties en op de klant afgestemde producten. Onze primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden zijn marktconform.

Solliciteren

Ben jij de commercieel technische medewerker binnendienst die wij zoeken? Dan nodigen wij je uit om te solliciteren via hrm@ecohs.nl. Mocht je vragen hebben, neem dan contact op met Margriet Bergsma, medewerkster HRM, via telefoonnummer 050-5470470.

