KROHNE
measure the facts

Sinds 1921 leveren en produceren we hoogwaardige meet- en regelapparatuur voor de industrie. Dat doen we natuurlijk niet alleen, want we hebben locaties over de hele wereld! Op onze locatie in Dordrecht bevinden zich 3 KROHNE bedrijven en zijn wij met ca. 700 professionals veruit het grootst. KROHNE Nederland is verantwoordelijk voor de verkoop van het gehele pakket meetinstrumentatie in Nederland en levert een substantiële bijdrage aan de groep!

Sales Engineer Binnendienst

Dit is wat we je bieden:
Om te beginnen een salaris tussen de 36 en 55k per jaar, afhankelijk van je opleiding en ervaring. Bij KROHNE ben je verzekerd van een uitdagende en veelzijdige functie met verantwoordelijkheid en veel ruimte om jezelf te ontwikkelen. Daarnaast bieden we je het volgende:

- Jaarcontract met intentie tot vast dienstverband;
- Een goed geregeld pensioen bij SPNG;
- Reiskostenvergoeding;
- Thuiswerkregeling;
- 25 vakantiedagen en 3 collectieve vrije dagen;
- Gratificatiebonus;
- Opleidingsbudget en toegang tot de KROHNE Campus.

Dit is wat je gaat doen:
Als sales engineer van de binnendienst ben je het aanspreekpunt voor de klanten uit jouw rayon en vorm je een koppel met een collega in de verkoop buitendienst. Samen stellen jullie het belang van de klant voorop. Je houdt je bezig met het telefonisch en schriftelijk adviseren van onze (interne en externe) klanten over aangevraagde producten, services en systemen. Je onderhoudt proactief contact met onze klanten, maar ook met onze product specialisten, planning en verkoopondersteuning binnen KROHNE.

In deze rol is het belangrijk dat je prioriteiten weet te stellen, gestructureerd te werk gaat en het overzicht kan bewaren. Je dagelijkse werkzaamheden bestaan o.a. uit:

- Aanvragen met bijbehorende technische en commerciële specificaties beoordelen;
- Het opstellen en op tijd afhandelen van offertes;
- Overleg met onze fabrieken en leveranciers;
- Het invoeren van orders volgens de afgesproken werkwijze;
- Nazorg leveren gedurende het order- en leveringsproces van eigen orders.

Zo zorg je er samen met het team voor dat KROHNE Nederland succesvol blijft!

Dit is wat we van je vragen:
Ons team is op zoek naar een leuke collega die plezier heeft in en energie haalt uit het proactief service verlenen naar de verschillende stakeholders. Jij snapt als geen ander dat je creatief in oplossingen moet kunnen denken, flexibel en initiatiefrijk moet zijn vanuit een commercieel oogpunt. Daarnaast denken we dat je het volgende nodig zult hebben:

- Afgeronde HBO opleiding richting werktuigbouwkunde, natuurkunde, chemische technologie of vergelijkbare relevante studie;
- Affiniteit en ervaring met de producten en solutions in onze markt is een pré;
- Kunnen werken met moderne software programma's (MS Office, ERP LN, Microsoft Dynamics CRM, etc.);
- Uitstekende gespreksvaardigheden met een zeer goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

Heb je nog vragen of wil je graag solliciteren?
Neem dan contact op met HR via HR.Dordrecht@KROHNE.com
We kijken uit naar je reactie!