

Art of People – Technical Sales Engineer

E-T-A Engineering Technology werd opgericht in 1948 en mag zichzelf intussen zonder verpinken wereldwijde marktleider noemen in het domein van Circuit Breakers en stroombeheerssystemen.

Het bedrijf biedt een enorme verscheidenheid aan producten die telkens voor zowel mens als machine garant staan voor een optimale bescherming tegen overstroom en kortsluiting.

Voor elk type van toepassing en vooral binnen heel diverse sectoren garanderen de E-T-A producten veiligheid.

Wat E-T-A onderscheidt? Onberispelijke kwaliteit, snelle levertijden, eersteklas service en een scherpe prijs-kwaliteitverhouding.

Wegens verdere groei is E-T-A op zoek naar een **Technical Sales Engineer regio Zuid-Nederland**.

Waarom deze kans grijpen?

Je komt terecht in een organisatie die stabiliteit koppelt aan groei. Internationaal sterk, lokaal toegankelijk: je krijgt de slagkracht van een wereldspeler, met de cultuur van een vlakke organisatie waar lijnen kort zijn en ideeën snel opgepikt worden. Het is een rol met impact: jouw werk vertaalt zich rechtstreeks in veiligere en efficiëntere oplossingen voor klanten.

Wat biedt E-T-A nog?

- Een marktconform verloningspakket aangepast aan je kennis en ervaring, inclusief bedrijfswagen en andere extralegale voordelen.
- Een stabiele en relatieopbouwende baan met voldoende verantwoordelijkheden en positieve uitdagingen.
- Je kan er je technisch-commerciële talenten ten volle uitspelen en onder begeleiding ook verder laten groeien.
- Een intern en extern opleidingstraject op jouw maat.

Wat doe je?

Als Technical Sales Engineer bij E-T-A ga je na een grondige inwerkperiode aan de slag met het uitbouwen en **onderhouden van verschillende klantenrelaties in de wereld van de machinebouw, procesindustrie en special vehicles**.

Je adviseert en inspireert daarbij vooral klanten vanuit een stevige dosis aan technisch inzicht. Je beheerst daarin de kunst om **vlot te schakelen tussen de verschillende verkoopstijlen**.

Je beschikt over een gezonde honger naar het vinden van de juiste contactpersonen, weet je snel in te werken bij (nieuwe) klanten **en hebt vooral een neus voor opportuniteiten**.

Eens binnen bij de klant ligt je focus vooral op het **uitbouwen van een duurzame langetermijnrelatie**.

Je luistert daartoe grondig naar datgene waar hij nood aan heeft, neemt vooral een commercieel-adviserende rol op en brengt **in samenwerking met een team van collega's de juiste oplossing op maat**. Door de opgebouwde vertrouwensrelatie en je maturiteit weet je op termijn ook grote(re) projecten voor E-T-A binnen te halen.

Welke competenties neem je mee?

- Je hebt een eerste ervaring in de wereld van Elektrotechniek en vooral goesting voor sales en de drive om te blijven leren.
- Je beschikt over uitstekende netwerk skills om duurzame langetermijnrelaties met de klant op te bouwen.
- Vanuit je commerciële ingesteldheid zorg je voor een optimale klanttevredenheid en durf je ook beslist de handen uit de mouwen te steken om klanten technisch te helpen.
- Je werkt graag in team en evengoed autonoom.

- Je beschikt over de nodige flexibiliteit om je aan gewijzigde omstandigheden aan te passen en bent bereid de 'extra mile' te lopen.
- Je bent georganiseerd en houdt van een vlekkeloze administratie.
- Zowel schriftelijk als mondeling communiceer je professioneel in het Nederlands (C) en beschik je over een grondige kennis van het Engels (B2).

Herken je jezelf hierin en wil je jouw passie voor sales in een technisch-commerciële omgeving verder ontwikkelen?

Laten we kennismaken via karolien@artofpeople.be of 0032 474 57 18 74.

<http://artofpeople.be/>