

## **Vacature 22008**

### **Technisch Verkoper Binnendienst**

#### **Systemair**

Locatie: Waalwijk

Dienstverband: Fulltime (40 uur per week)

#### **Functie**

Gaat jouw hart sneller kloppen van techniek? En wil jij als verkoop binnendienst medewerker met gedegen adviezen de bestaande klantenbestanden verder uitbouwen van een internationale organisatie? Dan is dit je kans.

Systemair Nederland heeft een goede marktpositie op het gebied van ventilatie en klimaatbeheersing. Het bedrijf zoekt een technisch verkoper binnendienst voor zijn locatie in Waalwijk. Binnen het verkoopteam zorg jij ervoor dat hun klanten altijd tevreden zijn en blijven. Je voorziet de klanten van technisch advies en je zorgt voor kwalitatieve offertes. Door jouw inhoudelijke kennis weet je bestaande relaties uit te bouwen. Zo draag je bij aan het gezamenlijke succes. Je rapporteert aan de Manager Sales Back Office.

#### **Organisatie**

Systemair heeft 6.400 werknemers in dienst in meer dan vijftig verschillende landen. Het bedrijf is fabrikant en leverancier van energiezuinige ventilatoren & accessoires, luchtverdelingsproducten & brandbeveiliging, compacte WTW-units en standaard & modulaire luchtbehandelingsunits. Systemair biedt hoogwaardige en betrouwbare systeemoplossingen voor de gezondheidszorg, industrie, marine, scholen en parkeergarages, zowel voor nieuwbouwprojecten als renovatie en upgradings. In Nederland opereert Systemair vanuit twee locaties waar in totaal zo'n 160 mensen werkzaam zijn.

#### **Wat ga je doen?**

- Klanten optimaal adviseren over alle mogelijkheden op het gebied van ventilatie en klimaatbeheersing.
- Uitbouwen van bestaande relaties vanuit inhoudelijke kennis en de juiste commerciële aanpak.
- Opstellen van kwalitatieve offertes en prijsopgaven aan de hand van wensen van de klant.
- Actief opvolgen van offertes.
- Doorvragen, verifiëren en maatwerk leveren.
- Beantwoorden van (technische) vragen.
- Doorspelen van leads naar de buitendienst en nauw samenwerken met de accountmanager in jouw regio.

#### **Waar moet jij aan voldoen?**

- Technische opleiding installatietechniek, elektrotechniek (bij voorkeur klimaattechniek) en/of een commerciële richting.
- Ervaring of aantoonbare affiniteit met techniek én adviserend verkopen.
- Goede mondelinge en schriftelijke vaardigheden in het Nederlands en Engels is een pré.
- Gedreven, proactief, stressbestendig en energiek.
- Goed in zelfstandig werken, maar ook een prettige teamspeler.
- Communicatief sterk, klant- en verkoopgericht.
- Zorgvuldig en accuraat.

#### **Wat bieden we jou?**

- Een uitdagende functie met de mogelijkheid om je in de volle breedte te ontwikkelen.
- Een prettige, collegiale werksfeer binnen een gezellig team.
- Marktconform salaris.
- Goede pensioenregeling en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder o.a. een overlijdensrisicoverzekering zonder eigen bijdrage en een voordelige collectieve ziektekostenverzekering.
- Scholing en studiefaciliteiten.
- Actieve personeelsvereniging.



Hofstraat 8  
3401 DE IJsselstein  
[www.why-search.nl](http://www.why-search.nl)  
[info@why-search.nl](mailto:info@why-search.nl)

TEL 085 - 21 00 312  
KVK 71192093  
BTW NL8586.16.178.B.01  
IBAN NL85KNAB0257508155

**Hoe is de bedrijfscultuur?**

Het DNA van Systemair wordt bepaald door vertrouwen, eigen verantwoordelijkheid krijgen én nemen binnen een organisatie waar een familiale sfeer hangt. De bedrijfscultuur is open en direct. Er zijn korte communicatielijnen en men is er nuchter en integer met een gezonde dosis humor. Er heerst een collegiale werksfeer in een professionele organisatie die de klant centraal stelt.

**Is dit wat voor jou?**

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie hier contact opnemen met Henk Westerduin [h.westerduin@why-search.nl](mailto:h.westerduin@why-search.nl). 06 15631804.