

Sales Engineer – fulltime – Lelystad

Weet jij onze verkoop te coördineren om zo ons doel te realiseren en kun je onze klanten voorzien van een professioneel aanspreekpunt? Geef gas als Sales Engineer bij De Visser.

Selecteer, beheer en accepteer: een kansrijke functie

Bij De Visser realiseren we grote dingen en werken we met gerenommeerde merken. Een uitdaging van wereldformaat dus. Als Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor het behalen van onze doelstellingen. Hoe je dit o.a. doet? Samen met je collega's stel je ons jaarlijkse verkoopplan op, waarin je vastlegt welke resultaten we willen realiseren. Ook ondersteun je ons VGM-beleid en ben je het eerste aanspreekpunt voor klantvragen over vloeibare en cryogene gasinstallaties.

Jij geeft vol gas door het:

- uitvoeren van acquisitieactiviteiten om onze verkoopdoelstellingen te behalen;
- opstellen van offertes en het uitvoeren van calculaties, om de uitvoerbaarheid, economische haalbaarheid en juridische correctheid te controleren;
- onderhouden van strategische contacten met marktpartijen;
- uitvoeren van klantonderzoek en het behandelen van eventuele klachten;
- begeleiden van projecten en het uitvoeren van werkplekinspecties en startwerkbeprekingen;
- coördineren, het geven van eerste lijns advies en opvolging inzake milieu en handhavingstrajecten.

Weet jij om te gaan met een grote mate van zelfstandigheid?

Ondernemend en zelfstandig: twee eigenschappen die we graag bij jou terugzien. Je bent sociaal vaardig en weet je communicatief goed staande te houden binnen ons dynamische speelveld. Je representatieve verschijning draagt hieraan bij. Met behulp van je leidinggevende skills streef je samen met collega's naar het beste resultaat, uiteraard met oog voor kwaliteit. Daarnaast beschik je over een rijbewijs B.

Jouw achtergrond:

- Hbo-niveau, bij voorkeur richting techniek
- Affiniteit met technieken binnen de olie- en gasindustrie
- Ervaring met salesactiviteiten en projectmanagement*
- Goede Nederlandse en Engelse vaardigheden, mondeling en schriftelijk

*Ervaring is altijd een pre, maar zeker geen noodzaak. We zoeken iemand die zich thuis voelt bij onze cultuur, van aanpakken weet en elke dag opnieuw de uitdaging aangaat.

De Visser als werkgever

Kwaliteit en veiligheid vormen de basis voor onze core values en niet voor niets. Onze nieuwsgierigheid maakt onze mensen deskundig. We zijn veiligheidsbewust, iets dat ervoor zorgt dat iedereen veilig thuiskomt. En we zijn trots op wat we doen, hebben gedaan en wat we nog gaan doen. Juist dit zorgt ervoor dat elke dag een nieuwe uitdaging is.

Ons aanbod:

- Een goed salaris op basis van opleiding en ervaring
- 24 vakantiedagen en 13 adv-dagen
- Werken binnen een informeel familiebedrijf dat staat voor kwaliteit
- Een persoonlijk opleidingsplan dat jou helpt te groeien
- Een hecht en loyaal team dat het begrip 'samen' promoot

Werken bij De Visser is niet zomaar een baan; het is een regelrecht avontuur

Vertel ons wat jij in je mars hebt, we maken graag kennis met je. Stuur je cv en motivatie naar vacatures@devisser.eu.

Meer weten? Neem contact op met Joost de Visser via +31 (0)320 221468.

Over Ons

De Visser is sinds 1954 gespecialiseerd in ontwerp, aanleg en onderhoud van vloeibare en cryogene gasinstallaties. We hebben een breed klantenbestand in binnen- en buitenland, waaronder Texaco, Total, BP-gas, Antargaz, Benegas, Shell en Gulf. Daarnaast bedienen wij ook diverse andere particuliere en industriële klanten en fabrikanten. Met ca. 60 medewerkers verspreid over vestigingen in Lelystad, Amsterdam en Boom, streven we naar het bieden van creatieve en innovatieve oplossingen zonder afbreuk te doen aan kwaliteit en veiligheid.