

Sales Engineer Single Use Technologie voor Life Sciences markt

Ben jij, net als wij, groeiende en volop in beweging. Ligt je hart, net als de onze, in de farmaceutische industrie, biotechnologie, voedingsmiddelen en process industrie. En ben je, net als wij, klaar voor de volgende stap?

Pak dan je kans en kom onze buitendienst versterken.

ESI Technologies BV is een dochteronderneming van het van origine Ierse bedrijf en levert process componenten en systemen voor ultrapure processen. Daarbij moet je denken aan monsternamen-equipment, slangen, filters, afsluiters, breekplaten en pompen.

Wie zoeken wij:

Als Sales-engineer binnen ESI denk je mee, adviseer je en biedt je oplossingen aan bij bestaande klanten, daarmee creëer je een perfecte balans tussen commercie en technologie. Je bent commercieel-creatief en je gaat pro-actief te werk bij het werven van prospects binnen je rayon. Daarnaast heb je een scherp oog (en oor) voor de dynamiek en veranderingen in de markt. Je bent daardoor in staat mee te denken met de behoeften van de klant en in nauw overleg met onze internationale fabrikanten een oplossing te bieden met betrekking tot procesoptimalisatie. Samen met je collega's vorm je een eenheid, met als primair doel de verkoop te stimuleren en de relaties met klanten te optimaliseren. Kortom, een veelzijdige rol als spin in het web op de commerciële buitendienst van een groeiende, platte organisatie, waarin je met je drive, oplossingsgerichtheid en klantvriendelijkheid hét verschil kan maken.

Je profiel:

- MBO+ / HBO richting: Life Sciences- en/of Process- & Food technology
- Commerciële interesse en/of ervaring B-to-B markt.
- Kennis van sanitaire productieprocessen.
- Ervaring/affiniteit met klantwerving, klantcontact en communicatie.
- Beheersing van Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.
- Frans is een pré.

Wat ESI je biedt:

- Een uitdagende fulltime baan, binnen een sterk groeiende internationale onderneming.
- Een leuk team met enthousiaste collega's.
- Innovatieve producten en oplossingen van hoogwaardige kwaliteit.
- Een goed salaris met bijbehorende secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Een representatieve bedrijfsauto, met mobiele werk- en communicatiemiddelen.
- Intensieve opleiding en marktgerichte trainingen in binnen- en buitenland.

Solliciteren?

De collega die wij zoeken is proactief, commercieel, marktgericht, innovatief en heeft oprecht interesse in onze klanten. Zie je het zitten? Neem dan het initiatief en solliciteer vandaag nog! Voor meer informatie over de functie kun je contact opnemen met Annemarie Dalsem tel. +31 (0) 85-0499770, e-mail: adalsem@esi-benelux.nl.