

Sales Consultant Engineering

Nieuwe klanten aan je binden is voor jou niet nieuw. Je kent de wereld van de commercie tenslotte al goed. En je bent klaar voor een nieuwe stap in jouw carrière! Bovendien wil je jouw affiniteit met Engineering inzetten in jouw dagelijkse werk. Kortom, de functie van Sales Consultant/Accountmanager Engineering in Enschede is echt iets voor jou!

Samenvatting

- Vacature nummer: IPUB12069
- Markt: Services
- Branche: Marketing
- Expertisegebied: Sales
- Uren per week: 40
- Opleidingsniveau: HBO
- Sluitingsdatum: donderdag 9 mei 2019

De functie

Bij deze functie komt behoorlijk wat verantwoordelijkheid kijken. Je zet je namelijk dagelijks in voor een zo stevig mogelijk klantennetwerk. Daar hoort ook

bij dat je dat netwerk uitbreidt. Dat doe je bijvoorbeeld door potentiële klanten (prospects) te bellen en veel acquisities de deur uit te doen. Daarnaast ben je veel op pad voor onder andere zakenlunches, kennismakingen en presentaties bij bestaande klanten.

Ook kandidaten krijgen van jou alle aandacht die ze nodig hebben, of ze nu al aan de slag zijn of nog zoeken naar een leuke baan. Zo neem je regelmatig contact op met de professionals die je al hebt gekoppeld: hebben ze het naar hun zin? Willen ze langer bij deze opdrachtgever blijven? En hoe zit het met de cursussen die ze hebben gehad voor werken met bepaalde machines, sluiten die nog altijd goed aan op de praktijk? Op welk vlak willen ze meer bijleren? Zo weet je precies waar de kandidaat staat in zijn carrière. En, beter nog: je kan met hem of haar nadenken over de juiste vervolgstappen, zoals het volgen van een interessante training of workshop bij Brunel.

Tevens word je regelmatig op de schouder getikt door een recruiter, omdat deze zojuist een nieuwe kandidaat sprak die jij vast wel kan koppelen aan een interessante opdrachtgever. Je bekijkt dus regelmatig nieuwe profielen en spreekt elke dag weer nieuwe talenten. Daarnaast denk je actief mee over de toekomstplannen van Brunel Engineering en zet je samen met jouw team een salesplan op dat naadloos aansluit op de behoefte van de Engineeringsbranche.

Over jou

Als Sales Consultant/Accountmanager Engineering bij Brunel Enschede wordt er dus veel gevraagd van je zelfstandigheid, maar je moet net zo goed kunnen functioneren in teamverband. Sterker nog, in sommige gevallen sta je aan het roer van een proces en moet je het echt hebben van je leiderschapskwaliteiten. En dit heeft onze ideale Sales Consultant/Accountmanager Engineering nog meer in huis:

- Een hbo-diploma van een relevante studie
- Veel affiniteit met Engineering
- Minstens twee jaar aan ervaring in de arbeidsbemiddeling
- Een commerciële mindset
- Veel ambitie om door te groeien
- Een Social Talent-certificaat (of de motivatie om die bij ons te halen)

Wat wij bieden

We vragen je dus om ambitie om door te groeien. Dat komt niet zomaar uit de lucht vallen, want we houden wel van een beetje schot in de zaak. Zodra je bij ons aan de slag gaat, start je met een opleidingsprogramma dat we samen met jou opstellen. Zo bieden we bijvoorbeeld verdiepende cursussen over

interviewen, presenteren en persoonlijkheden herkennen. Bovendien heb je bij ons natuurlijk recht op een riant loon, mét kans op bonus! Verder krijg je bij ons:

- Een laptop, telefoon en tablet van de zaak
- Een fijne leaseauto
- Een gunstige pensioensregeling
- Leuke sportieve en culturele uitjes
- Korting op persoonlijke verzekeringen
- De kans om je zakelijke netwerk internationaal uit te breiden

Vragen? Neem contact op

Bram Eidhof

Consultant

Brunel Netherlands Enschede

b.eidhof@brunel.net

[+31 53 478 6023](tel:+31534786023)