

Sales Support Specialist

ebmpapst

engineering a better life

Combineer jouw technische interesse met commercieel inzicht en bouw mee aan sterke klantrelaties en duurzame groei.

Heb jij affiniteit met techniek, een commerciële instelling en krijg je energie van klantcontact? Vind je het leuk om technische vraagstukken te doorgronden, klanten te adviseren en commerciële kansen te benutten? Zoek je een veelzijdige functie waarin je verantwoordelijkheid krijgt en jezelf kunt ontwikkelen?

Dan hebben wij bij **ebm-papst Benelux** een mooie uitdaging voor je!

Werken bij een écht technisch bedrijf
ebm-papst is een internationaal technologisch bedrijf en specialist in ventilatoren, motoren en innovatieve lucht- en aandrijfoplossingen. Onze producten worden toegepast in uiteenlopende sectoren, van ventilatie en koeling tot klimaatbeheersing en industrie.

Je komt terecht in een technische commerciële omgeving waarin je klanten niet alleen helpt met vragen, maar ook meedenkt over toepassingen en passende oplossingen. Je hoeft nog niet alles te weten: technische kennis en productkennis kun je bij ons verder ontwikkelen. Nieuwsgierigheid, technisch inzicht en leervermogen vinden we minstens zo belangrijk.

Word jij onze nieuwe collega?
Als Sales Support Specialist ben je een belangrijke schakel tussen onze klanten, Accountmanagers, Sales Engineers, Projectmanagement en andere interne afdelingen.

Je combineert klantgericht adviseren met commerciële activiteiten en zorgt ervoor dat aanvragen, offertes en orders goed worden opgevolgd. Je wacht niet af tot klanten contact opnemen maar neemt zelf initiatief en ziet kansen om relaties verder uit te bouwen.

Het volledige takenpakket bestaat onder andere uit:
- Adviseren en ondersteunen van nieuwe en bestaande klanten bij productvragen en technische toepassingen.
- Beantwoorden van technische en commerciële vragen en waar nodig schakelen met specialisten.
- Actief opvolgen van leads, aanvragen en offertes.
- Herkennen en benutten van commerciële kansen, waaronder up- en cross-selling.
- Onderhouden en uitbreiden van klantrelaties.
- Opstellen, verwerken en opvolgen van offertes en commerciële afspraken.
- Verwerken en bewaken van klantorders, levertijden en ordervoortgang.
- Uitvoeren van klant- en marktonderzoek in samenwerking met Marketing en Projectmanagement.
- Beheren van klantinformatie, offertes en orders in Salesforce en SAP.
- Signaleren van verbeterkansen in onze commerciële processen en dienstverlening.

In welke volgorde en hoe snel je welke taken oppakt is afhankelijk van je kennis en ervaring. Een brede functie waarin techniek, commercie en klantcontact samenkomen. Geen dag is hetzelfde!

Wie zoeken we?
We zoeken een enthousiaste en gedreven collega die initiatief neemt, verantwoordelijkheid voelt en graag de handen uit de mouwen steekt. Je bent communicatief vaardig, klantgericht en vindt het leuk om zowel telefonisch als per mail contact te onderhouden. Je denkt vooruit, komt afspraken na en bent niet bang om zelf de telefoon te pakken om klanten of prospects verder te helpen.

Daarnaast herken jij jezelf in het volgende:
- Je hebt affiniteit met techniek en beschikt over technisch inzicht.
- Je hebt een commerciële instelling en krijgt energie van klantcontact.
- Je bent proactief en ziet kansen om klanten verder te helpen.
- Je werkt nauwkeurig, houdt overzicht en kunt goed prioriteiten stellen.
- Je bent flexibel, denkt in oplossingen en neemt verantwoordelijkheid.
- Je hebt ambitie en wilt jezelf blijven ontwikkelen.
- Je bent een teamspeler, maar kunt ook zelfstandig werken.

En minstens zo belangrijk: je bent nuchter. Samenwerken betekent bij ons ook dat je af en toe iets oppakt buiten je eigen takenpakket. Ja, daar hoort soms ook de vaatwasser bij. We doen het samen!

Welke achtergrond past bij deze functie?
We staan open voor verschillende opleidings- en ervaringsniveaus. Jouw technisch inzicht, commerciële interesse en leervermogen vinden we belangrijker dan een specifieke achtergrond.

Denk bijvoorbeeld aan:
- HBO Commerciële Economie, Technische Bedrijfskunde of International Business.
- HTS of een andere technische HBO-opleiding met commerciële interesse.
- MBO 4 MTS of een technische/commerciële opleiding.
- Ervaring als Junior Accountmanager of Technisch Commercieel Medewerker.
- Ervaring op een commerciële binnendienst binnen een technische organisatie.

Ben je net afgestudeerd of heb je nog weinig werkervaring? Ook dan nodigen we je van harte uit om te reageren. Met de juiste instelling, technische affiniteit en het vermogen om nieuwe dingen snel op te pakken, leren wij je graag de rest.

We geloven in mensen die initiatief tonen en kansen pakken. Je krijgt bij ons volop ruimte om je technische kennis, commerciële vaardigheden en productkennis verder te ontwikkelen.

Ook doorgroeien naar een functie met meer verantwoordelijkheid of een andere commerciële rol behoort tot de mogelijkheden. Groei is mogelijk voor mensen die initiatief tonen, zich ontwikkelen en resultaten behalen.

Wat bieden wij jou?
- Een veelzijdige technische commerciële functie binnen een internationaal bedrijf.
- Een dienstverband van 24 tot 40 uur per week.
- Een bruto maandsalaris van € 3.000 tot € 4.500 op basis van fulltime, afhankelijk van kennis en ervaring (conform CAO).
- Een uitstekende pensioenregeling, waarbij de werkgever een groot deel van de pensioenpremie voor zijn rekening neemt.
- Een voordelig fietsleaseplan, waarmee je met fiscaal voordeel een fiets of e-bike kunt leasen.
- Mogelijkheden om je technische en commerciële kennis verder te ontwikkelen.
- Ruimte voor eigen initiatief, verantwoordelijkheid en persoonlijke groei.
- Samenwerking met enthousiaste collega's uit verschillende disciplines.
- Een informele, open en nuchtere werksfeer waarin hard werken en gezelligheid samengaan.

Interesse?
Zie jij jezelf in deze functie en wil je techniek combineren met commercie? Dan maken we graag kennis met je! Stuur je cv en motivatie naar verkoop@nl.ebmpapst.com of neem voor meer informatie contact op met Ronald van der Dussen via 0492 502 928.

Samen zorgen we voor tevreden klanten, innovatieve oplossingen en duurzame groei!