



“KUNSTstof leidingen, systemen en apparatuur verkopen is geen KUNST”

..... als je de toonaangevende en bedrijfszekere installaties van Makronyl B.V. mag verkopen.

Makronyl B.V. heeft zich de afgelopen 50 jaar ontwikkeld tot een professionele partner voor ontwerp, fabricage en installatie van technische apparatuur en kunststof leidingssystemen. Makronyl is deskundig en flexibel en innoveert en investeert voortdurend. Met een team van zo'n 50 professionals verzorgen wij de klantopdrachten vanaf het ontwerp tot en met het in bedrijf stellen op locatie. Makronyl staat open voor iedere vraag; groot of klein, complex of simpel; het probleem van de klant is onze zorg. Wij realiseren een bedrijfszekere en veilige installatie waarbij de klant vooraf weet wat hij mag verwachten zonder onaangename verrassingen achteraf.

Onze klanten zitten veelal in de (petro)chemie, voedingsmiddelen, milieutechnologie en waterbehandeling en bevinden zich met name in Nederland. Onze producten en projecten vind je echter wereldwijd waardoor we dus ook wereldwijd installaties verzorgen. Meer informatie over Makronyl is ook te vinden op www.makronyl.nl.

Ter uitbreiding van ons verkoopteam zijn wij op zoek naar een leergierige en gedreven nieuwe collega voor de functie van

Commercieel Technisch Adviseur

m/v, fulltime

Als Commercieel Technisch Adviseur ben jij als geen ander in staat om de wensen en problemen van de klant te inventariseren. Met jouw technische kennis weet je daarbij de juiste vertaalslag te maken naar een technische oplossing, rekening houdend met de geldende normen. Je maakt commercieel-technisch voorstellen waarbij je jouw technische oplossing, planning en budget vertaalt naar een voor de klant en voor Makronyl passende en werkbare oplossing. Je begeleidt het gehele proces van de eerste klantvraag en offerte tot aan overdracht naar de afdeling Engineering. Na jouw voorwerk is Engineering in staat om de (3D) tekeningen te maken voor de klant, productie en montage waarna vervolgens de productie en uiteindelijk het montageteam aan de slag kan. Eerst zie je al in onze eigen productie het resultaat van jouw voorwerk en uiteindelijk staat en draait het bij de klant op locatie; een mooi resultaat van teamwork binnen Makronyl en iets om “trots” op te zijn.

Dit doe je natuurlijk niet alleen; samen met je collega's van de afdeling verkoop ben je verantwoordelijk voor het bedienen van ons bestaande klantportfolio en benader je nieuwe klanten. Je onderhoudt de (lange-termijn) contacten met onze (potentiële) klanten en fungeert hierbij voor hen als sparringpartner en technisch adviseur met als uiteindelijke doel de verkoop en daadwerkelijke inwerkingstelling van onze producten en installaties.

Jouw werkzaamheden zijn onder andere

- onderhouden van contacten met bestaande (en nieuwe) klanten en relaties, zowel in Nederland als daarbuiten
- adviseren van onze klanten over technische oplossingen en het bijbehorende basisontwerp
- opzetten van procesbeschrijvingen en P&ID's (samen met Engineering)
- opstellen van prijscalculaties van technische voorstellen/oplossingen
- opstellen en bewaken van offertes
- Vastleggen van acties in het CRM pakket

Heb je

- een MBO/HBO opleiding in commerciële en/of technische richting
- MBO+/HBO werk- en denkniveau
- meerdere jaren ervaring in een commercieel technische functie
- een technische achtergrond en/of een sterke technische basiskennis en interesse
- kennis en ervaring met P&ID's (is handig maar "geen must")
- gebruikerskennis van MS-office en ERP systemen
- uitstekende beheersing van Nederlands en Engels, mondeling en schriftelijk

Ben je

leergierig en kun je je nieuwe technieken en technische kennis snel eigen maken? Ben je resultaatgericht en heb je een commerciële drive? Ben je in staat met jouw technisch inzicht de wens van de klant te vertalen naar een passende commerciële oplossing? Kun je vanuit commercieel en relationeel oogpunt goed communiceren en samenwerken met verschillende belanghebbenden?

en ben jij een commercieel adviseur met gunfactor en technisch hart, dan zou jij zomaar eens de perfecte aanvulling op ons verkoopteam kunnen zijn !

Makronyl biedt jou

- een uitdagende functie in een gezonde, dynamische en groeiende onderneming
- gedreven en ondernemende collega's
- technische trainingen en cursussen
- een baan met vooruitzicht op een vast dienstverband
- goede arbeidsvoorwaarden waaronder een marktconform salaris inclusief provisieregeling, winstdeling en een goede pensioenregeling
- een leaseauto, laptop en telefoon

Herken jij je in bovenstaande, dan ontvangen wij graag jouw sollicitatie.

Naast een CV is de begeleidende motivatie zeker zo belangrijk; wij laten ons graag verrassen! Heb je vragen of behoefte aan meer informatie, neem dan gerust contact op met Rob Bongers, verkoop Makronyl (06-20288947) of Rixt Dijkstra, P&O adviseur (036-5405015). Voor meer informatie over Makronyl kan je ook terecht op www.makronyl.nl.

Je sollicitatie met motivatie en CV kan je mailen naar onze P&O adviseur Rixt Dijkstra, vacatures@dijkstraenvanpuffelen.nl

Een assessment, opdracht en/of referentiecheck kunnen deel uitmaken van de sollicitatieprocedure.