

Technisch commercieel adviseur



Locatie **Gelderland, Barneveld**
<https://www.advertentiex.nl/x-1776966-z>

industriële was- en drooginstallaties – internationale klanten - oplossingsgericht

Bedrijfsomschrijving

UNIKON in Barneveld is in 1968 opgericht en ontwikkelt, bouwt en levert industriële was- en droogsystemen. Het bedrijf heeft ruime ervaring met het reinigen van uiteenlopende productiemiddelen, verpakkingsmiddelen en transportmiddelen.

UNIKON levert aan klanten met zeer aansprekende namen over de hele wereld in de food-, verpakkings- en agrarische industrie. Daarbij wordt nauw samengewerkt met partners in binnen en buitenland. Echter wordt elk industriële was- en droogstelsel volledig in eigen huis ontwikkeld en gebouwd. Van constructie tot besturingstechniek.

Unikon is een platte organisatie die houdt van korte lijnen. Unikon valt onder de cao metaal, heeft een actieve personeelsvereniging en vindt de vrijdagmiddagborrel belangrijk.

Functieomschrijving

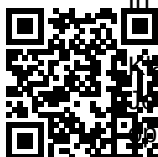
Ben jij een techneut met commerciële affiniteit of ervaring? Of wil jij de overstap maken van technisch inhoudelijk naar technisch commercieel? Dan is Unikon op zoek naar jou!

Jouw rol

In deze rol ben je gemotiveerd om een nieuwe uitdaging aan te gaan. Jouw ervaring ligt in de techniek en je hebt altijd al gevoel gehad voor commercie.

Klantgericht en flexibel. We leggen het verple directe contact met de klant nadat aanvraag van zijn aanvraag, bepalen de aard, doel en zo goed als de organisatie die wordt aangevraagd. De oplossing is maatwerk voor de klant. Producten van Unik zijn het samenvoegen van de maakindustrie met de ontwerper en de bouw. Unik is een constructiebedrijf en met besturingstechniek. Hij bent nieuwsgierig, flexibel en oplossingsgericht. Je stelt vragen aan de klant over het productieproces en de specifieke wensen. Door te luisteren en goed door te vragen, kom jij erachter wat de werkdag van de klant vaak is. Je bedenkt zelf of in overleg met collega's de oplossing en presenteert deze voor de klant of aan tafel. Hulpmiddelen zoals bijvoorbeeld 3D modellen staan tot je beschikking. Je oplossingen voor de klant ben je creatief en meedenkend. Je bent geïnteresseerd in de meest optimale oplossing voor de klant te vinden!

Wanneer de opdracht binnen is, draag je deze over aan het bedrijfsbureau en engineering die de opdracht verder oppakken. Tijdens het gehele offerteproject beantwoord je vragen van de klant voor technische specificaties, wijzigingen in de aanvraag en randvoorwaarden.



technisch commercieel
adviseur



<https://www.advertentiaex.nl/x-1776>



<https://www.advertentiaex.nl/x-1776>



www.adventitex.nl/x-1776



<https://www.advertentiax.nl/x-1776>



<https://www.advertentiax.nl/x-1776>



<https://www.advententix.nl/x-1776>



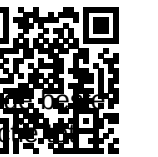
<https://www.advertentiax.nl/x-1776>



96-2-996



ct b



Technisch commercieel
adviseur

Markt ontwikkelen

Unikon ziet veel mogelijkheden in de duurzaamheidsmarkt. Jij krijgt de kans je bijdrage te leveren om deze markt verder te ontwikkelen en te laten groeien, als daar jouw interesse ligt.

Het contact met klanten verloopt via telefoon, mail, teams, afspraken op kantoor en af en toe een internationale reis voor een klantbezoek of presentatie. De mate waarin je bij klanten bent, hangt deels af van jouw eigen wensen en ambities. Communicatie met klanten gaat veelal in het Engels. Je werkt nauw samen met collega's, klanten en partners in binnen en buitenland.

Functie-eisen

Je hebt technische kennis en relevante werkervaring; Je hebt een afgeronde Hbo opleiding; Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift; Je woont op bereisbare afstand van Barneveld.

Wie ben jij?

Je hebt een hoge gunfactor en goede communicatieve vaardigheden. Je bent positief, gedreven en ziet commerciële kansen.

Inhoudelijk en technisch heb je voldoende kennis om een volwaardig gesprekspartner te zijn en advies te kunnen geven. Jouw technische kennis maakt dat je je goed kunt verplaatsen in de klantvraag, nieuwsgierig bent en de juiste oplossingen kunt aandragen. Jouw benadering naar klanten is persoonlijk en op de relatie gericht en je hebt een adviserende wijze van verkopen. Je wilt het beste resultaat voor de klant en verliest hierbij het bedrijfsbelang niet uit het oog. Je onderbouwt jouw manier van verkopen met de juiste kennis. Hierdoor zorg jij ervoor dat klanten graag terugkomen bij Unikon. Want wat jij verkoopt, klopt met de klantvraag!

Je hebt een resultaatgerichte manier van werken, geeft niet snel op en bent gemotiveerd om samen met je collega's het bedrijf te laten groeien, verder te professionaliseren en te koersen naar een optimaal resultaat.

Sollicitatieprocedure

Het volledige werving- en selectietraject wordt verzorgd door Métier.

Mocht je interesse hebben in deze functie en voldoen aan de gestelde eisen, reageer dan zo spoedig mogelijk via onze site www.metier.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Deborah Marcus. Websiteeasyapply.jobs/r