



## HTR groeit! Groei jij met ons mee?

### Sales Engineer

(40 uur per week)

**HTR is gespecialiseerd in het ontwerp, de ontwikkeling, productie en toelevering van technische rubber- en kunststof schuim producten. Om ons te onderscheiden in de markt hebben we technisch onderlegde en innoverende mensen in dienst. Ons team houdt zich naast design, engineering, R&D en productie vooral bezig met ontzorgen van klanten. Onze rubber en foam producten zijn maatwerk oplossingen voor uitdagingen die de klant heeft.**

#### *Als je bij ons in dienst komt*

- Heb je zicht op een vast contract;
- Krijg je een persoonlijk ontwikkelingsplan met een opbouwend salaris;
- Krijg je de kans op ontwikkeling en training zodat je door kunt groeien in de richting die jij wilt;
- Kom je terecht in een sociaal bedrijf waar alle culturen gerespecteerd worden en gelijkwaardig zijn.

Als Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen ons klantenbestand en ben je volledig gefocust op klanttevredenheid. Je bent partner in business door vanuit de klantvraag de probleemstelling van de klant te analyseren en de vertaalslag te maken naar een passende technische oplossing. Je denkt vanuit jouw technisch kader mee en adviseert de klant over de beste engineeringoplossingen, met oog voor de commerciële invalshoek. Je bent verantwoordelijk voor jouw projecten en maakt hiervoor de keuzes voor materialen en proces, de calculatie en de risicoanalyse (FMEA). Vanuit de drivers's seat heb jij veelvuldig contact met (internationale) klanten, leveranciers en natuurlijk je eigen R&D en productie collega's binnen HTR. Je levert tevens een belangrijke bijdrage aan de calculatie van een project. Vanuit je interesse volg je de actuele marktontwikkelingen en trends voortdurend en vertaalt deze naar mogelijkheden voor de organisatie.

#### *Naar wie zijn wij op zoek*

Je adviseert over een breed en veelzijdig technisch productspectrum met innovatieve en duurzame oplossingen. Dit vraagt om behoorlijke bagage aan kennis van werktuigbouwkundige mogelijkheden. Je hebt minimaal HBO werk- en denkniveau (HTS-Werktuigbouwkunde of gelijkwaardig) en bij voorkeur 3-5 jaar relevante ervaring in een commerciële functie binnen een technische omgeving. Ervaring in het adviseren en verkopen van technische oplossingen is voor deze functie van belang. Je bent van nature een relatiebouwer die meedenkt met de klant en werkt op basis van wederzijds vertrouwen. Je kunt de klantvraag goed analyseren en anticipeert daarop door de juiste technische oplossing te bieden. Je bent proactief, hebt een positieve instelling, bent creatief van aard met een commerciële drive. Goede beheersing van de Engelse taal is noodzakelijk.

#### *Enthousiast?*

Als je in aanmerking wilt komen voor deze boeiende functie, mail je CV naar onderstaand adres. Nog vragen? Bel dan even op ma / wo of do tussen 13.30 en 15.00 uur naar Lisa Meijer, HR Manager. Tel. 040-2902610. e-mail: [meijer@htr-nl.com](mailto:meijer@htr-nl.com) Bezoek ook onze website; [www.htr-nl.com](http://www.htr-nl.com)