

vacature

Lamers High Tech Systems met vestigingen in Nijmegen, Kerkrade en Herzogenrath (Dld) is onderdeel van de internationale gassenproducent Air Liquide. Lamers High Tech Systems is gespecialiseerd in het ontwerpen, vervaardigen en installeren van technisch hoogwaardige leidingsystemen voor het vervoer van hoogzuivere gassen en chemicaliën. Onze klanten bevinden zich, naast de semiconductorindustrie, de lucht- en ruimtevaart en de farmaceutische industrie, ook in de voedingsmiddelenindustrie. Bij Lamers High Tech Systems zijn ruim 130 medewerkers werkzaam. Als gevolg van onze snelle groei zijn wij op zoek naar gemotiveerde mensen voor wie discipline, inzet en nauwkeurigheid even belangrijk als vanzelfsprekend zijn.

Voor de afdeling Sales op onze vestiging [Nijmegen](#) zijn wij op zoek naar:

Sales Manager

Algemeen

Het betreft een full-time functie. De Sales Manager maakt deel uit van het middenkader en rapporteert aan de Managing Director. Na een proefperiode en gebleken geschiktheid bestaat er uitzicht op een dienstverband.

Functie-inhoud:

- Zakelijke relaties uitdiepen en onderhouden
- Voeling houden met de markt en Genereren van nieuwe business
- In overleg met andere afdelingen uitbrengen van offertes
- Het realiseren van de verkoopdoelstellingen
- Het initiëren, uitvoeren en ondersteunen van PR-activiteiten en commerciële acties

Functie-eisen:

- Afgeronde technische opleiding op MTS of HTS niveau (bij voorkeur WTB) of commerciële opleiding met aantoonbare technische affiniteit.
- Goed bekend met of ruime werkervaring in minimaal 1 van de volgende sectoren: OEM, maakindustrie, hightech- of installatietechniek
- Beheersing van de Engelse en Duitse taal is vereist en Frans is een pré.
- Aantoonbare ervaring in de acquisitie en sale (+- 5jaar)
- Ervaring met accountbeheer
- Communicatief vaardig zijn.

Overig:

- Teamplayer
- Initiatiefrijk
- Resultaatgericht
- In staat om deuren te openen

Nadere inlichtingen

Lamers High Tech Systems is een onderneming waarbij gewerkt wordt met de modernste technieken.

Wij bieden u een collegiale en informele werksfeer, voldoende mogelijkheden om uw talenten verder te ontwikkelen binnen onze dynamische organisatie evenals opleidingsmogelijkheden.

Aanvullende zaken:

- sociaal vaardig
- kunnen overtuigen (klanten, intern)
- logisch redeneren
- verhaal goed kunnen opbouwen met de nodige argumenten
- verbaal sterk
- de 'drive' moet bestaan uit: nieuwsgierigheid, onderzoek en het openen van deuren
- commercieel vaardig (onderhandelen en hoge prijzen kunnen verdedigen)
- creatief om nieuwe markten aan te boren
- sterk in relatie beheer
- eerlijk en oprecht

Reacties:

Lamers High Tech Systems B.V.
Nicoline Knaven
tel. 024-3716777 of 06-10949093
e-mail : nicolien.knaven@airliquide.com