



Als wereldwijde specialist in energiemanagement met vestigingen in meer dan 100 landen, biedt Schneider Electric geïntegreerde oplossingen om energie veilig, betrouwbaar, efficiënt, productief en groen te maken voor meerdere marktsegmenten. Schneider Electric heeft leidende posities in de utiliteit, energie & infra, industriële processen, gebouwautomatisering en data- & netwerkcenters, alsmede een brede aanwezigheid in woningbouwapplicaties. Onder het motto 'make the most of your energy' helpt Schneider Electric mensen en bedrijven het maximale uit hun energie te halen.

Voor onze business Unit Power Transactional zijn wij op zoek naar een

Sales Engineer Distributors

Regio Noord-Holland, deel Zuid-Holland

De functie

In deze functie ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen van onze indirecte verkoopresultaten, door het bezoeken van elektrotechnische grossiers en het effectief onderhouden van de relatie met onze officiële groothandelspartners. Je bent dé intermediair voor de andere sales teams en de overige Schneider Electric organisatie. Je wordt hierbij ondersteund vanuit de organisatie met technische expertise. Je bent zowel gesprekspartner op strategisch niveau als operationeel verkoper en in staat om marketingactiviteiten succesvol in samenwerking met groothandelspartners te implementeren.

Taken

- Het opzetten, uitvoeren en monitoren van actieplannen met grossiers
- Het managen van het indirecte verkoopproces
- Het terugkoppelen van (marketing)informatie

Wij zoeken

Een technisch verkoper die zowel intern als extern gemakkelijk een netwerk kan opbouwen. Jouw communicatieve en commerciële vaardigheden maken dat je als 'spil' in de regio een coördinerende rol vervult met de interne en externe spelers die hier actief zijn. Je bent instaat stabiliteit te brengen in een hectische werkomgeving. Je hebt een afgeronde mts- of hbo-opleiding (bij voorkeur elektrotechniek) en minimaal 3 jaar succesvolle commerciële ervaring in een technische verkoopomgeving. Tevens beheers je de Engelse taal.

Wij bieden

Wij bieden een afwisselende baan in uitdagende werkomgeving, waarin een no-nonsense mentaliteit, targets en klantgerichtheid centraal staan. Bij deze functie horen aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden, waaronder een telefoon, laptop en auto van de zaak, trainingsprogramma's en een bonusregeling.

Interesse? Stuur dan een e-mail met je motivatie en CV aan:

Schneider Electric B.V.

T.a.v. Carianne Sanders, HR Business Partner

E-mail: carianne.sanders@schneider-electric.com