

**Ben jij een kei in ondersteunen en ontzorgen? Werk jij uiterst nauwkeurig? En heb je flink wat affiniteit met techniek? Dan is dit dé functie voor jou!**

Bij Nihot in Amsterdam houden wij ons bezig met de ontwikkeling, productie en installatie van afvalscheidingsmachines. Onze machines scheiden het afval zodanig dat afvalstromen gerecycled kunnen worden; een schitterend proces. Onze klanten zijn met name organisaties waar afval gerecycled wordt of verwerkt wordt tot secundaire brandstof. De machines worden geproduceerd in onze eigen fabriek. Het team Sales & Marketing zorgt ervoor dat onze machines wereldwijd worden verkocht. Wegens het doorgroeien van onze huidige collega Sales Support naar International Sales Manager zijn wij per direct op zoek naar een nieuwe collega:

### **Sales Support fulltime**

#### **Wat ga je doen?**

- Je verzamelt relevante informatie bij de Sales Managers en bij de klant om zodoende een offerte op maat te kunnen uitbrengen. Jouw doel is een foutloze en aansprekende offerte te maken.
- Het CRM systeem is jouw 'kindje'. Jij zorgt dat het systeem up-to-date is en blijft.
- Je beheert en bewaakt de planning van de demo/test machines en organiseert het transport.
- Met leveranciers onderhoud je contact over prijzen en technische specificaties t.b.v. bepaalde offertes.
- Jij bent de degene die het verkoopoverzicht bijhoudt: hier registreer je alle orders, orderspecificaties, uitgangspunten en andere informatie van de klant.
- Je onderhoudt en beheert het berekenings- en calculatiemodel. Waar mogelijk verbeter je deze telkens opnieuw.
- Je hebt regelmatig contact met collega's van andere afdelingen zoals Finance en Service omdat je het centrale aanspreekpunt bent voor Sales. Een echte spin in het web.
- Er vindt een degelijk inwerktraject plaats door de huidige Sales Support.

#### **Wie zoeken wij?**

- Een MBO of HBO diploma in een technisch-commerciële richting, die heb je op zak.
- Je bent een échte 'Excel kanjer'. Het opstellen van formules d.m.v. functies en deze gecombineerd kunnen gebruiken en het koppelen van tabbladen aan bijv. prijslijsten of een CRM systeem: da's een eitje voor jou.
- Je hebt 'iets' met techniek. Iets? Eigenlijk heel veel, want de offertes die je opstelt bestaan uit machines die zijn opgebouwd uit (veel!) technische onderdelen.
- Je hebt een kritische blik en vraagt jezelf af: "Waarom doen we de dingen die we doen op deze manier? Kan het ook anders?" en denkt daarbij aan efficiëntie, gemak enz.
- Je hebt al enige stage/werkervaring met commercie en/of schriftelijk klantcontact.
- De Engelse taal? Geen probleem voor jou. Veel contact gaat in het Engels. Echter heb je voor 90% contact met interne klanten (m.n. Sales Managers) en 10% extern.
- Je bent een kei in het ontzorgen van de Sales Managers en 'nauwkeurigheid' is your middle name.

### **Waarom wil jij bij Nihot komen werken?**

Je collega's van de afdeling Sales & Marketing vormen een hecht team en hebben oprecht passie voor de machines die zij internationaal verkopen. Daarnaast; duurzaamheid is helemaal van nu en daar sluiten onze machines uitstekend bij aan. De sfeer binnen onze organisatie is informeel, betrokken en er is ruimte voor een grapje. Niet alleen vallen onze medewerkers onder de CAO Metaalbewerkingsbedrijf (38 vrije dagen per jaar!) en daar bovenop hebben we ook diverse bedrijfsregelingen, zoals een verzuimbonussysteem. Daarnaast is Sales Support een doorgroefunctie gebleken, want diverse voormalig Sales Support collega's zijn doorgegroeid binnen verschillende afdelingen. En 'last but not least'; we zijn marktleider in de luchttechniek en daar zijn we hartstikke trots op! Zeg nou eerlijk; daar wil jij toch deel van uitmaken?

### **Vragen en solliciteren**

Wil je meer weten? Schroom niet en bel of mail Pien Vonk, HR Advisor via 06-38686302 of [pienv@nihot.nl](mailto:pienv@nihot.nl). Ben je enthousiast en wil je in aanmerking komen voor deze functie? Mail dan gelijk je motivatie en cv. Je kunt je sollicitatie richten aan Joep Barenbrug, Director Sales & Marketing. Hopelijk ontmoeten wij je spoedig tijdens een informeel kennismakingsgesprek.