

Gaat jouw hart sneller slaan van het verkopen van toonaangevende, technische kapitaalgoederen? Hou je van zelfstandigheid, afwisseling en regelmatig reizen? Ja? Dan is dit dé functie voor jou!

Nihot maakt onderdeel uit van een groep bedrijven (www.bulkhandlingsystems.com) waar afvalscheidingsmachines worden ontwikkeld, geproduceerd en geïnstalleerd. Hiervoor worden diverse technieken gebruikt; scheiding op basis van lucht-, zeef-, infraroodtechniek en kunstmatige intelligentie. Deze machines scheiden het afval zodanig dat de diverse afvalstromen gerecycled kunnen worden; een schitterend proces. Onze klanten zijn met name organisaties waar afval gerecycled wordt of verwerkt wordt tot secundaire brandstof. Zusterorganisatie Max-AI® (Nashville, USA, www.max-ai.com) houdt zich bezig met de ontwikkeling, productie en installatie van afvalscheidingsmachines op basis van Artificial Intelligence die recycleerbare materialen identificeert. Nihot is per direct op zoek naar een International Sales Manager voor de verkoop van de Max-AI® productlijn voor de DACH regio en Oost-Europa. Nieuwsgierig? Bekijk de video: <https://youtu.be/pXoKQHYdFTA>

International Sales Manager (DACH + Eastern Europe) – AI Robots - Vision Analysis fulltime

Wat ga je doen?

- Je bent verantwoordelijk voor alle acquisitieactiviteiten met als doel het verkopen van de Max-AI® productlijn binnen jouw verkoopgebied; DACH + Oost-Europa.
- Met een proactieve benadering bezoek je eindklanten en prospects.
- Je zorgt voor leads, volgt ze op en identificeert nieuwe kansen in de markt.
- De externe contacten die je hebt zijn divers: van eindklanten en engineeringbedrijven tot consultancyfirma's. Intern heb je regelmatig contact met sales-collega's van moederorganisatie Bulk Handling Systems (USA) en zusterorganisatie Nihot (NL).
- Je bezoekt en neemt deel aan (internationale) beurzen en conferenties.
- Hoe vaak je reizende bent varieert, maar gemiddeld ben je 50% "onderweg". Indien je niet reist, werk je grotendeels vanuit huis en deels op kantoor (in overleg).

Wie zoeken wij?

- Je hebt aantoonbare verkoopervaring met het verkopen van technische kapitaalgoederen, machines en/of automatiseringssystemen en/of processen.
- Je bent in het bezit van een HBO diploma.
- Je bent woonachtig in Nederland en woont op acceptabele reisafstand van een luchthaven.
- Naast de Nederlandse taal heb je een goede beheersing van de Engelse en Duitse taal in woord en geschrift. Elke additionele taal is een pré.
- Je hebt affiniteit met de recycling- en afvalindustrie.
- Affiniteit met de Amerikaanse bedrijfscultuur is een must.
- Jouw persoonlijkheid is doorspekt met de eigenschappen overtuigingskracht, pro activiteit, resultaatgerichtheid, volharding en charisma.
- Je houdt er van om regelmatig te reizen.
- Je bezit een flexibele werkhouding; werken buiten de normale werktijden is nodig.

Waarom is dit dé functie voor jou?

Allereerst verkoop je oplossingen met 'state of the art' technologieën. Daarnaast; duurzaamheid is helemaal van nu en daar sluiten onze oplossingen uitstekend bij aan. De sfeer binnen onze organisatie is informeel en professioneel, ook geniet je van veel zelfstandigheid. En 'last but not least'; we zijn ontzettend trots op onze Max-AI® productlijn en dat stralen we uit! En qua arbeidsvoorwaarden? Denk o.a. aan een prima salaris, leaseauto, pensioenopbouw via PMT, bonusregeling, verzuimbonusstelsel enz. Zeg nou eerlijk; daar wil jij toch deel van uitmaken?

Vragen en solliciteren

Wil je meer weten? Schroom niet en bel of mail mevr. Pien Vonk (HR Manager) via 06-38686302 of pienv@nihot.nl. Ben je enthousiast en wil je in aanmerking komen voor deze functie? Mail dan direct je motivatie en cv. Je kunt je sollicitatie richten aan dhr. Remi Le Grand (European Sales Director Max-AI®). Hopelijk ontmoeten wij je spoedig tijdens een informeel kennismakingsgesprek.

