

Sinds 2015 is **Prodium Netherlands** gestart, als onderdeel van de Prodium groep, met het technisch en commercieel ondersteunen van de Nederlandse industrie op het gebied van **industriële afsluiters en aandrijvingen**.

Prodium vertegenwoordigt hierbij een aantal vooraanstaande brands.

De afgelopen jaren is de Nederlandse klantenkring in de olie & gas industrie, (petro) chemische Industrie, process industrie en tankopslag al redelijk uitgebouwd waardoor het nu tijd voor de volgende stap is.

We willen graag het sales team uitbreiden met een enthousiaste

## **OUTSIDE SALES ENGINEER (M/V)** **Regio: Rotterdam of Limburg**

### **De werkzaamheden**

Met een sterke focus en grote vrijheid bouw je de bestaande “installed base” uit en bind je nieuwe klanten.

Je communiceert op professionele wijze met de diverse afdelingen bij de klant zoals onderhoud, engineering, inkoop en directie. Hierbij geef je deskundig advies en draag je klant/branche specifieke oplossingen aan op het gebied van “flow control” vraagstukken. Je manier van werken is pro-actief, eigentijds en toekomst gericht. Je breidt actief je netwerk van klanten uit.

Om in deze functie succesvol te kunnen zijn stel je uitdagende, maar realistische doelen. Je houdt hierbij rekening met de markt, de continuïteit binnen Prodium en de bedrijfsvoering van je klanten. Hiervoor is het van belang dat je jezelf continu op de hoogte houdt van nieuwe marktontwikkelingen en van daaruit initiatieven ontplooit om de positie van Prodium te versterken. Je weet wat er speelt, en vanuit je wil om de beste te zijn, blijf je onze concurrenten een stapje voor.

### **Jouw Profiel**

- Je hebt een positieve mindset en denkt oplossingsgericht
- Je beschikt over affiniteit met techniek en hebt enige jaren buitendienst ervaring in technische/commerciële functies gericht op afsluiters en hun aandrijvingen.
- Je beschikt over een relevant netwerk in de genoemde industrieën voor de producten van Prodium.
- Je bent zeer klant- en marktgericht, je hebt juiste focus om leads om te zetten in contracten. Je toont entrepreneurschap en hebt een absolute winnaarmentaliteit!
- Je bent strategisch en analytisch sterk onderlegd en in staat resultaat te boeken.
- Richting collega's en klanten ben je motiverend en gericht op samenwerken.
- De Nederlandse en Engelse taal beheers je in zowel woord als geschrift.
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, een flexibele werkhouding en veel ambitie.
- Je begeleidt de orders indien nodig in overleg met het Belgische sales team en de werkplaats in Brussel. Indien de situatie het vereist, kun je tevens inspecties begeleiden met de klant in de werkplaats van Prodium België of bij de fabrikant in Europa.

## Wij bieden

- De uitdaging om samen met Prodim Netherlands verder te groeien naar een betrouwbare partner voor de industrie. Hierbij is er veel ruimte voor initiatief en ideeën.
- De mogelijkheid om te werken vanuit huis en de klantenkring vanuit huis te bezoeken.
- Een informele organisatie waar het prettig samenwerken is.
- Frequent contact met de Belgische/Nederlandse collega's en het bijwonen van de salesmeetings (Brussel)
- Producten van hoge kwaliteit die door de markt gewaardeerd worden.
- Uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Een auto of de mogelijkheid om gebruik te maken van eigen auto (vergoeding), laptop en telefoon.
- Producttrainingen.

Hebben wij je interesse gewekt? Voor meer informatie mag je contact opnemen met Michel Dekkers en stuur je sollicitatie naar [michel.dekkers@prodim.biz](mailto:michel.dekkers@prodim.biz)

Zie ook onze website: [www.prodim.biz](http://www.prodim.biz) en/of onze LinkedIn pagina.