

**Gaat jouw hart sneller slaan van het verkopen van technische kapitaalgoederen? Hecht jij waarde aan het feit dat de machines die je verkoopt in eigen fabriek worden geproduceerd? Hou je van afwisseling en regelmatig reizen naar het buitenland? Ja? Dan is dit dé functie voor jou!**

Wij maken onderdeel uit van een groep bedrijven waar afvalscheidingsmachines worden ontwikkeld, geproduceerd en geïnstalleerd. We gebruiken hiervoor diverse technieken; scheiding op basis van lucht-, zeef-, of infraroodtechniek. Onze 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. Bij Nihot in Amsterdam houden wij ons bezig met onze eigen expertise; ontwikkeling, productie en installatie van afvalscheidingsmachines op basis van luchttechniek. We groeien en zijn wegens uitbreiding van de afdeling Sales & Marketing op zoek naar een

## **Sales Manager internationaal, fulltime**

voor de verkoop van machines uit de Nihot-productgroep. Daarnaast verkoop je ook machines uit de BHS-(zeeftechniek) en NRT-productgroep (infraroodtechniek).

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

- In een notendop: Je bent verantwoordelijk voor alle acquisitieactiviteiten met als doel het verkopen van afvalscheidingsmachines binnen jouw verkoopgebied.
- Pro-activiteit straalt je uit en met die benadering bezoek je alle klanten 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 systeembouwers en eindklanten tot toeleveranciers en agenten.
- Met regelmaat bezoek je én neem je deel aan internationale beurzen.
- De locatie van onze klanten? Over de hele wereld. Om een paar voorbeelden te noemen: Zuid-Korea, Engeland, Oman, Hongarije, Zweden...
- Hoe vaak je weg bent varieert per week, maar gemiddeld ben je 50% op kantoor en 50% onderweg of in het buitenland. Een prima verdeling dus!

### **Wie zoeken wij?**

- Je bent in het bezit van een HBO diploma, bij voorkeur Commerciële Economie.
- Je hebt internationale verkoopervaring.
- Je hebt ervaring met het verkopen van kapitaalgoederen en/of machines.
- Jouw persoonlijkheid is doorspekt met de volgende eigenschappen: overtuigingskracht, pro-activiteit, resultaatgerichtheid en charisma.
- Veel van onze klanten communiceren in het Engels. Dit is geen probleem voor jou. Beheers je nog een andere taal zoals Frans of Duits? Dat is zeker een pré!
- Je vindt het leuk om regelmatig te reizen naar het buitenland en te reizen en werken buiten de normale werktijden. Die vrijheid en zelfstandigheid passen bij jou.

**Waarom wil jij bij Nihot komen werken? Hierom!**

Allereerst verkoop je machines met toonaangevende technologieën. Wat het extra interessant maakt is dat de machines in onze aangrenzende fabriek worden geproduceerd. De sfeer binnen onze organisatie is informeel, betrokken, er is ruimte voor een grapje en wij delen de visie om gezamenlijk onze organisatie verder te brengen. Niet alleen vallen onze medewerkers onder de CAO Metaalbewerkingsbedrijf, daar bovenop hebben we ook diverse aantrekkelijke bedrijfsregelingen. 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 / 020-5822030 of [pienv@nihot.nl](mailto: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 Joep Barenbrug, Director Sales & Marketing. Hopelijk ontmoeten wij je spoedig tijdens een informeel kennismakingsgesprek!