



## Channel accountmanager mobiele radiocommunicatie

Werken binnen een kleine en platte organisatie waarbij je actief bent in een nichemarkt. Dat maakt Rohill jouw nieuwe werkgever. Jouw kennis van of affiniteit met (mobiele) radiocommunicatie combineer je met jouw salesvaardigheden als channel accountmanager mobiele radiocommunicatie. Dankzij jouw kennis en enthousiasme breng je ons technisch hoogstaande productportfolio bij onze partners en eindgebruikers.

Deze functie biedt jou de ideale combinatie van commercie, techniek, eigen verantwoordelijkheid en zelfstandigheid. Wij beschikken over een uniek en technisch hoogstaand productportfolio welke in combinatie met jouw kennis en enthousiasme de schakel kan zijn tot succes.

Wij zijn actief in de professionele radiomarkt, waarvoor specifieke kennis nodig is. Binnen de afdeling Sales Engineering leer je gedurende het eerste jaar ons TetraNode productportfolio kennen, hoe deze in de markt wordt aangeboden, maak je kennis met ons distributiekanaal en laat je zien zelfstandig sales trajecten te kunnen uitvoeren.

### De werkzaamheden binnen deze functie

Partners ondersteunen en helpen met het uitwerken van of het adviseren bij een oplossing voor de eindgebruiker. Daar ga jij voor. Zo kan het zijn dat je een communicatieoplossing moet bedenken voor een luchthaven. Jouw focus ligt op goede technische kennis, sales en service. De eindgebruiker vertelt wat hij nodig heeft en jij kijkt hoe Rohill daarin een passende oplossing kan bieden en zich kan onderscheiden van de concurrentie. Je streeft ernaar om een langdurig traject aan te gaan met de eindgebruiker. Van oplossing naar het onderhouden door middel van een afgesloten servicecontract. Kortom, jij bent vooral gericht op:

- de communicatie met de partners en uiteindelijk de eindgebruikers in binnen- en buitenland. Je onderhoudt de relatie.
- het lezen van aanbestedingsdocumenten. Zo bepaal jij wat voor onderscheidende oplossing je kunt bieden aan de partner en eindgebruiker.
- het geven van presentaties over Rohill en haar producten. Deze presentaties zijn vooral technisch inhoudelijk van aard.
- het volgen van de ontwikkelingen in de markt en de techniek. Deze kennis gebruik je voor het adviseren van de klant en dient tevens als input voor nieuwe productontwikkelingen binnen Rohill.

Je werkt 40 uur per week in een internationale markt waar tijdsverschillen een rol spelen.

### Waar Rohill voor staat

Al vijftig jaar is Rohill een Nederlands communicatietechnologiebedrijf. Op internationaal niveau werken we dagelijks aan de ontwikkeling en de levering van professionele mobiele radiocommunicatiesystemen en oplossingen voor missie kritische gebruikers. Wij maken de infrastructuur die er voor zorgt dat de verbindingen razendsnel tot stand worden gebracht. Binnen onze branche zijn er internationaal zo'n zes à zeven bedrijven actief en daar is Rohill er één van.

Rohill heeft een team van twintig medewerkers met als standplaats Hoogeveen. Binnen het bedrijf is iedereen er om elkaar te helpen en staan we voor elkaar klaar.

### Jouw kennis en kunde die je meebrengt

Van landen in Azië tot Latijns-Amerika. Jij weet uit ervaring hoe je met diverse culturen communiceert. Je beheerst de vaardigheden om je op te stellen als relatiemanager en weet hoe je je inleeft in de partner of eindgebruiker. Je bent flexibel en denkt mee in oplossingen. Samen het beste resultaat bereiken is waar jij hard voor werkt. Verder neem jij mee:

- hbo-werk- en -denkniveau op het gebied van techniek, ICT of in een vergelijkbare branche.
- bij voorkeur ervaring met technische projectverkoop en kennis van (mobiele) communicatiesystemen.
- een uitstekende beheersing van de Engelse en Nederlandse taal in woord en geschrift.
- de drive om ook internationaal bezoeken te brengen aan partners en eindgebruikers.



In het eerste jaar maken wij je wegwijs in ons TetraNode productportfolio. We leren je hoe deze in de markt wordt aangeboden en laten je kennismaken met het distributiekanaal.

#### **Wat Rohill te bieden heeft**

Jouw harde werk als channel accountmanager is niet voor niets. Naast veel werkplezier krijg je ook:

- een salaris tussen de € 3.500 en € 6.500,- op basis van 40 uur. Dit wordt bepaald op basis van kennis en ervaring waarbij ruimte is voor groei.
- een belastingvrije vergoeding van woon-werkverkeer.
- een vergoeding voor de werkkosten.
- 28 vakantiedagen.
- pensioenregeling.
- een interne opleiding binnen de sales engineering
- trainings- en cursusmogelijkheden.
- de mogelijkheid om gedeeltelijk thuis te werken en verder op het kantoor in Hoogeveen dat van alle faciliteiten is voorzien.

#### **Rohill kijkt uit naar jouw komst**

Jij bent dé collega met de juiste technische kennis en goede salescapaciteiten. Genoeg reden om jouw cv en motivatie in te sturen. Dat kan via ons online sollicitatieformulier. Vragen stellen kan ook. Harry Muter zit voor jou klaar en is bereikbaar via 0528 263355.

Wanneer wij in jou onze nieuwe potentiële collega zien, plannen we graag een gesprek met je in. Zien wij ook op technisch vlak een match? Dan volgt er een tweede gesprek waarna we je hopelijk mogen verwelkomen bij Rohill.