



Rohill is een Nederlands communicatietechnologiebedrijf met inmiddels bijna 50 jaar ervaring. Via onze wereldwijde vertegenwoordiging, werken wij dagelijks met toewijding aan de ontwikkeling en levering van professionele mobiele radiocommunicatiesystemen en oplossingen voor missie kritische gebruikers.

Vanwege groeiende internationale activiteiten zijn we op zoek naar een enthousiaste commercieel vaardige collega die middels een gedegen opleiding binnen de afdeling Sales Engineering op korte termijn door kan groeien naar de functie van:

## Channel manager

Ben jij hands-on, technisch onderlegd, enthousiasmerend en op zoek naar een grensoverschrijdende baan? 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.

### Dit is wat een Channel Manager doet:

- Je bent creatief en actief in het ondersteunen van distributeurs en potentiële eindgebruikers en weet hen met jouw commerciële argumenten, vaardigheden en technisch inzicht voor ons te winnen. Je weet als geen ander wat er speelt in de markten;
- Je verdiept je in de materie van onze technologie en de onderliggende technieken en volgt ontwikkelingen actief; hetzelfde doe je bij onze klanten en hun toepassingen;
- Je hebt regelmatig contact met onze bestaande relaties en bouwt deze waar mogelijk verder uit. 'Customer intimacy' en 'Customer lifetime value' zijn voor jou vanzelfsprekende zaken;
- Je werkt nauw samen met onze bestaande distributeurs en ondersteunt deze grotendeels op afstand;
- Je onderhoudt de relatie met onze distributeurs en met (internationale) eindgebruikers van onze producten;
- Je werkt voorstellen en aanbiedingen uit in nauwe samenwerking met Sales Engineering en volgt deze adequaat en nauwkeurig op om de kans op succes te maximaliseren;
- Je administreert, deelt kennis en rapporteert je activiteiten met betrekking tot de verkoop en acquisitie.

### Dit is wie je bent

- HBO werk- en denkniveau
- Commercieel, technisch, resultaat- en oplossingsgericht
- Ervaring met technische projectverkoop is een pré
- Flexibel, creatief en representatief
- Gestructureerd en analytisch
- Stressbestendig en leergierig
- Affiniteit met of kennis van (mobiele) communicatiesystemen is een pré
- Bereid om wereldwijd te reizen
- Uitstekende mondelinge en schriftelijke beheersing van de Nederlandse en Engelse taal

### Dit is wat we bieden

- Salaris €3500-€6000 afhankelijk van kennis en ervaring
- Pensioenregeling
- Vergoeding woon-werkverkeer
- Werkkostenvergoeding
- 28 verlofdagen
- Trainings- en cursusmogelijkheden
- Collegiale, informele, maar professionele werkomgeving
- Fulltime
- Een fijne werkplek in Hoogeveen met alle faciliteiten om je werk succesvol te kunnen doen (gedeeltelijk thuiswerken mogelijk)

Ben jij degene die enthousiast is geworden van deze advertentie? Stuur ons dan jouw CV of email en wij nodigen jou na een positieve geschiktheidsbeoordeling zo snel mogelijk uit voor een kennismakingsgesprek. Wij zien er naar uit om kennis met jou te maken. Zijn we beiden enthousiast? Dan gaan we in gesprek om jou zo snel mogelijk toe te voegen aan ons team!

Heb je nog vragen? Bel **0528 263355** en vraag naar Harry Muter, mail naar [hrm@rohill.nl](mailto:hrm@rohill.nl) of kijk op onze website [www.rohill.nl](http://www.rohill.nl)