



## Technical Sales Engineer

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 technische en commerciële vaardigheden als Technical Sales Engineer. Met jouw kennis en enthousiasme ondersteun je de verkoop van ons technisch hoogstaande productportfolio via onze partners (Indirect Sales) en aan eindgebruikers (Direct Sales).

### De werkzaamheden binnen deze functie

Als Technical Sales Engineer ben je samen met de Sales-verantwoordelijke bezig om de wensen van de klant te vertalen naar de juiste technische oplossingen van Rohill. Je ondersteunt de Sales-verantwoordelijke, adviseert klanten in hun communicatiebehoeften en zorgt ervoor dat offertes zowel technisch als commercieel aansluiten bij de vraag.

Daarnaast werk je nauw samen met andere afdelingen binnen Rohill. Jij streeft naar een duurzame samenwerking met klanten, waarbij je niet alleen denkt in oplossingen, maar ook aan het onderhouden van langdurige relaties. Concreet houd je je bezig met:

- **Het voorbereiden van product- en prijsinformatie:** Jij analyseert en kwalificeert de wensen van de klant en vertaalt deze naar een passende oplossing en aanbieding.
- **Technisch en commercieel adviseren:** Je beoordeelt de haalbaarheid van offerteaanvragen op zowel technisch als financieel vlak en geeft hierin deskundig advies.
- **Sourcing van niet-standaard producten:** Voor speciale aanvragen zoek en beoordeel je producten buiten het standaardportfolio van Rohill die aansluiten bij de vraag.
- **Informereren van klanten over productwijzigingen:** Je zorgt ervoor dat klanten altijd op de hoogte zijn van updates en wijzigingen in specificaties en producten.
- **Demonstraties en presentaties:** Waar nodig verzorg je technische presentaties over Rohill-producten en -oplossingen en legt de focus op inhoudelijke details.
- **Kennisdeling en samenwerking:** Je verzamelt en deelt kennis binnen jouw vakgebied en brengt pre-specificaties over naar andere afdelingen om interne processen te ondersteunen.

Je werkt 40 uur per week in een internationale markt waar tijdsverschillen een rol spelen, flexibiliteit is daarin belangrijk.

### Waar Rohill voor staat

Rohill is een Nederlands communicatietechnologiebedrijf met een track-record van meer dan 50 jaar. Op internationaal niveau werken we dagelijks aan de ontwikkeling, verkoop en levering van professionele mobiele radiocommunicatiesystemen en oplossingen voor missie kritische gebruikers. Wij maken de infrastructuur die ervoor zorgt dat de verbindingen razendsnel tot stand worden gebracht. Binnen onze nichemarkt 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 de hoofdvestiging in Hogeveen. Binnen het bedrijf is iedereen er om elkaar te helpen en staan we voor elkaar klaar.

### Jouw kennis en kunde die je meebrengt

Van wereldwijde klantbezoeken tot het uitwerken van technische en commerciële oplossingen: jij weet hoe je met diverse culturen en vraagstukken omgaat. Je bent commercieel ingesteld, resultaatgericht en hebt oog voor detail. Met jouw analytische vaardigheden en flexibele instelling weet je aanvragen in goede banen te leiden, zelfs onder strakke deadlines. Samen met collega's werk je aan het beste resultaat voor onze klanten. Verder neem jij mee:

- **Hbo-werk- en -denkniveau**, bij voorkeur op het gebied van techniek, ICT of een vergelijkbare branche.
- **Ervaring in een projectgerichte technische omgeving** is een pré.
- **Kennis van (mobiele) communicatiesystemen** of de bereidheid om je hierin te verdiepen.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in **Engels en Nederlands**, zowel mondeling als schriftelijk.
- **Creativiteit en representativiteit:** Je denkt in oplossingen en presenteert jezelf als een professioneel aanspreekpunt voor klanten en de rest van de organisatie.
- **Een gestructureerde, analytische werkwijze:** Je kunt prioriteiten stellen en coördineren waar nodig.
- **Stressbestendigheid en leergierigheid:** Je floreert in een dynamische omgeving en houdt ervan om jezelf te blijven ontwikkelen.



Uiteraard begeleiden we je om ons TetraNode productportfolio te leren kennen. Samen zorgen we ervoor dat je een sterke basis legt voor jouw toekomst bij Rohill.

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

Jouw harde werk als Technical Sales Engineer is niet voor niets. Naast veel werkplezier krijg je ook:

- Een salaris tussen de € 3.000 en € 5.400,- 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.
- 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 te mailen! Dat kan naar [hrm@rohilla.nl](mailto:hrm@rohilla.nl). Harry Muter of Henk Hilberdink zijn voor meer informatie 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 en commercieel vlak een match? Dan volgt er een tweede gesprek waarna we je hopelijk mogen verwelkomen bij Rohill.