

Onze opdrachtgever, **GNB Industrial Power** maakt deel uit van **Exide Technologies**, al meer dan 120 jaar wereldwijd actief en toonaangevend in de ontwikkeling en commercialisering van geavanceerde producten en diensten voor opgeslagen energie. Binnen **GNB Industrial Power** biedt ***GNB Network Power*** een volledig gamma van industriële batterijen en energieopslagsystemen en –oplossingen voor talrijke toepassingen zoals o.m. : back-up van datacenters, telecom, elektriciteitscentrales en –distributie, beveiligingssystemen, spoorwegapplicaties, medische applicaties, hernieuwbare energie en 'smart grid storage', militaire toepassingen en diverse vormen van apparatuur die gebruikt wordt in bedrijfskritische omgevingen.

Met het oog op de verdere expansie op de Nederlandse markt, zoekt **GNB Industrial Power**, ter versterking van het commercieel Benelux team in *Rotterdam*, een ondernemend, ambitieus en dynamisch (M/V) :

Project Sales Engineer

Elektrotechnical Solutions

FUNCTIE

• Na een grondige inwerk- en trainingsperiode, word je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van een gevarieerd portfolio van partners en klanten. • Je biedt een volledig gamma aan van industriële batterijen en energie-opslagsystemen. • Je werkt oplossingen uit voor jouw klanten, in nauwe samenwerking met het elektrotechnische backofficeteam in Rotterdam. Denk daarbij aan o.m. Smart Grid Storage of oplossingen voor energie autonome industrie- of windmolen-parken of toepassingen voor Datacenters en andere bedrijfs-kritische omgevingen die nood hebben aan constante gelijk- en/of noodstroomvoorzieningen. • Je komt daarbij terecht in een brede waaier aan sectoren waaronder : UPS en Rectifier OEM's, Telecom & Datacenters, Spoorwegen, Defensie, Hernieuwbare Energie, Ziekenhuizen etc. • Je bent proactief, gedreven en alert in het detecteren, identificeren én overtuigen van DMU's en je weet deze belangrijke en beloftevolle nieuwe projecten en samenwerkingsopportuniteiten om te zetten tot succesvolle business & een trouw cliënteel. • Je volgt markt- en technologische ontwikkelingen op de voet. • Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director Benelux.

PROFIEL

• We kijken uit naar kandidaten die een hogere technische opleiding (bvb. elektrotechniek, elektriciteit, elektro-mechanica) combineren met minstens een eerste succesvolle commerciële buitendienstervaring. • Je hebt reeds producten en/of systemen aan de man gebracht die kaderen in een technische toepassing of oplossing. • Onze brede en gevarieerde klantenportefeuille biedt je de mogelijkheid te werken in zeer uiteenlopende sectoren en industrieën. • Kennis van UPS/Rectifier systemen en/of industriële batterijen en energie-opslagsystemen word je hoe dan ook bijgebracht tijdens een intensieve en diepgaande opleidingsperiode. • Jouw sterkte zit in business development én in het doortastend en resultaatsgericht onderhandelen over technische materie met decisionmakers in o.m. engineering en aankoop. • Jouw leergierigheid houdt je scherp, zowel technisch als commercieel. • Je opereert in heel Nederland met een focus op de regio Rotterdam –Amsterdam –Utrecht. • Je bent vlot met MS Office en je beschikt over een parate talenkennis Nederlands en Engels.



INTERESSE ?
Stuur je gemotiveerde sollicitatiebrief met CV t.a.v. Ilse Pierloot, Search & Selection, Minervum 7446, 4817 ZG Breda.

E-mail : i.pierloot@searchselection.com

Je vindt tevens een profielbeschrijving van deze functie op http://www.searchselection.com.

AANBOD
GNB Industrial Power biedt een veelzijdige en afwisselende functie binnen een sterke en internationaal gereputeerde groep. Je komt terecht in een professionele werkomgeving met een stimulerende, informele en collegiale sfeer. Je kunt rekenen op een uitstekend salaris-pakket (met bonus en bedrijfswagen) en motiverende loopbaan- en opleidingsmogelijkheden.





SEARCH & SELECTION
BELGIË • NEDERLAND • FRANKRIJK • Z-AFRIKA
Stichtend lid Federgon Div. RS&S VG.491/B - W.RS.166 - B-AB05.027