

## Senior Commercieel Specialist

Ben jij een ervaren **verkoopadviseur** met een passie voor technische sales, klantrelaties en het werken aan **diverse projecten**? Heb je minimaal 3 jaar ervaring in B2B-verkoop binnen een technische omgeving en ben je toe aan een volgende stap? Dan is deze uitdagende rol als **Senior Commercieel Specialist** bij Technirub International echt iets voor jou!

### Jouw rol als Senior Commercieel Specialist

Als onderdeel van ons **verkoopteam binnendienst** ben jij het aanspreekpunt voor klanten én de schakel tussen klantvraag en technische oplossing. Je neemt een actieve rol in het verkoopproces en werkt projectmatig aan uiteenlopende klantvragen. Je combineert je commerciële vaardigheden met technische kennis om klanten écht verder te helpen.

### Wat ga je doen?

- **Accountmanagement & business development:** Je onderhoudt sterke klantrelaties en zoekt actief naar nieuwe commerciële kansen.
- **Consultative selling:** Je vertaalt klantbehoeften naar slimme, technische oplossingen in kunststoffen en rubberproducten.
- **Strategisch commercieel denken:** Je adviseert klanten over producttoepassingen en innovaties met oog voor duurzame samenwerking.
- **Projectmatig werken:** Je begeleidt klanttrajecten van eerste contact tot aftersales, met een scherp oog voor planning en afstemming.
- **Teamplayer binnen de verkoop binnendienst:** Je werkt nauw samen met collega's binnen het verkoopteam en draagt actief bij aan het verbeteren van processen en klantgericht werken.
- **Je vertegenwoordigt Technirub** op diverse vakbeurzen en branche-evenementen.

### Wat breng jij mee?

- ✓ Minimaal **3 jaar commerciële ervaring** in een technische of industriële omgeving.
- ✓ **HBO werk- en denkniveau**, bij voorkeur in een technische of commerciële richting.
- ✓ Affiniteit met **technische producten, productontwikkeling en productieprocessen**.
- ✓ Sterke **sales-, onderhandelings- en communicatieve vaardigheden**.
- ✓ **Proactieve en resultaatgerichte mindset** met een strategische aanpak.
- ✓ Uitstekende beheersing van de **Nederlandse en Engelse taal** (Duits is een pré maar het is geen must).

### Wat bieden wij jou?

- Een salaris tussen €2.850,00 - €3.500,00 bruto per maand (o.b.v. 40 uur).
- Reiskostenvergoeding: €0,19 per kilometer of 100% vergoeding van het openbaar vervoer.
- Doorgroeimogelijkheden & opleidingen:
  - Opleidingsbudget voor cursussen, vakbeurzen of coaching.
  - Vergoeding van studiekosten en certificeringen.
  - Interne doorgroeitrajecten met persoonlijke coaching, bijvoorbeeld richting teamleider of productspecialist.
- Fietsplan om gezond en duurzaam naar je werk te komen.
- Vers fruit op kantoor voor een gezonde werkdag.
- Extra vrije dagen verdienen, bijvoorbeeld door deelname aan de BHV-cursus.
- Referralbonus: ontvang een bonus als je een nieuwe collega aanbrengt.
- Leuke teamuitjes en personeelsfeestjes en een gezellige vrijdagmiddagborrel.
- Gameroom voor ontspanning tussendoor.
- Verlof kopen: de mogelijkheid om extra vakantiedagen bij te kopen.
- Een contract voor 12 maanden, met uitzicht op een vaste aanstelling.
- Een enthousiast en betrokken team in een dynamische, innovatieve werkomgeving.
- Pensioenregeling & 8% vakantiegeld.

## **Waarom werken bij Technirub?**

Wij zijn een innovatieve en groeiende speler in de industrie van **technische kunststoffen en rubberproducten**. Je krijgt bij ons volop kansen om je verder te ontwikkelen en bij te dragen aan **duurzame en innovatieve oplossingen** voor onze klanten.

## **Solliciteer nu!**

Stuur je CV en motivatie naar **Justyna Timmermans** via [justyna@technirub.nl](mailto:justyna@technirub.nl).