

**Volop in beweging binnen industriële automatisering. Letterlijk én figuurlijk. Dat is precies waar het in deze vacature voor een sales engineer om draait. Of het nu gaat om het bedenken van slimme oplossingen voor de elektromechanische en pneumatische bewegingsvraagstukken van klanten, het bezoeken van je klanten in de regio zuid (omgeving Eindhoven) óf nadenken over Smart Industry: jij helpt je klanten, collega's en Festo vooruit. Nuchter, eerlijk, betrokken en met beide voeten op de grond. Want met jouw achtergrond in de Factory Automation voor de High Tech & Automotive Industry weet jij precies wat de machinebouwers en bijvoorbeeld producenten van elektronische componenten en / of onderdelen hiervoor in deze wereld willen en nodig hebben.**

### **Sales engineer High Tech & Automotive Industry bij Festo (Regio Zuid/fulltime)**

#### **Jij maakt het mogelijk als onze sales engineer in de High Tech & Automotive Industry.**

Hoe zorg je ervoor dat High Tech modules en / of onderdelen voor de Automotive Industry efficiënt en met zero defects worden geproduceerd? Hoe breng jij de verschillende spelers uit de toeleveranciers bij elkaar en draag je bij aan het versterken van de positie van Festo in de waardeketen? Hoe zorg jij ervoor dat jouw klanten slim gebruik kunnen maken van de Festo oplossingen voor bewegingsvraagstukken (zowel pneumatisch als elektrisch) Festo is in de laatste 20 jaar geëvalueerd tot een totaaloplosser van industriële automatiseringsvraagstukken met een breed portfolio aan innovatieve oplossingen en componenten die jij proactief aan jouw klanten kunt voorleggen. Als onze nieuwe sales engineer **High Tech & Automotive Industry** zorg jij dat de wensen en behoeften van onze klanten in jouw regio vertaald worden naar oplossingen waar je klanten echt iets aan hebben. Van begin tot eind. En dat niet alleen. Met jouw commercieel en technisch talent zorg jij er ook voor dat je:

- Nauw contact onderhoudt met de klanten uit 'De Brainport Regio'. Je monitort ze en trekt er veel op uit om je klanten te bezoeken.
- De wensen van je klanten helder in kaart brengt en een oplossing uitwerkt. Je presenteert deze aan je klanten en laat hen de voordelen van jouw oplossingen zien.
- Een betrouwbare, eerlijke en open gesprekspartner bent voor je klanten.
- Kansen benut bij (potentiële) klanten en prospects.
- Een waardevolle bijdrage levert aan interne projecten. Zoals ons Technoferium (demobus) die langs onze (potentiële) klanten gaat om hen de allerlaatste, innovatieve snuffjes van Festo te laten zien.

#### **Dit is Festo**

Grote kans dat je een machine met Festo componenten erin herkent. Want Festo is wereldwijd marktleider als het gaat om industriële automatiseringsprocessen op maat en levert daarnaast aan vrijwel alle technische opleidingen in Nederland de opleidingsmiddelen waarmee studenten het technische vak leren. Van advies tot ontwerp, van installatieservices tot het geven van trainingen aan operators en technici: Festo biedt het allemaal. Wereldwijd werken er ruim 19.000 mensen bij Festo, waarvan ruim 150 medewerkers in Nederland. Innovatie en betrokkenheid kenmerken dit familiebedrijf, dat al ruim 92 jaar en in Nederland 50 jaar bestaat. En dat niet alleen. Festo staat al jaren bekend als een "Great Place To Work" en heeft recent (en niet voor de eerste keer) de award 'Best Managed Companies' gewonnen.

Als sales engineer versterk jij het team High Tech, Medical & Automotive. Samen behartigen jullie de wensen en behoeften van de klanten binnen deze sectoren. Als sales engineer ben je veel onderweg om klanten te bezoeken, en toch staat iedereen binnen dit gezellige team zoveel mogelijk voor elkaar klaar. Ieder heeft zo zijn eigen regio en specialisme, maar er worden ook gezamenlijke, interne projecten opgepakt.

#### **Basis tot succes**

Jij presenteert net zo gemakkelijk een oplossing aan je klant, als dat je een probleem analyseert. Je geeft advies, lost problemen op en onderhoudt een goed contact met je relaties. Je hebt een sterk netwerk in de regio, bent een rasechte optimist en zit snel met iedereen op één lijn. Je staat met beide benen op de grond, denkt in kansen en techniek is voor jou het mooiste wat er is. Je ziet commerciële kansen, maar je verkoopt geen gebakken lucht, daarvoor ben je te eerlijk en te deskundig. Jij verwoordt je ideeën helder en duidelijk naar je klanten. Dat lukt je omdat jij beschikt over:

- In ieder geval een afgeronde hts-opleiding in de richting Mechatronica, Elektrotechniek, Proces Engineering, Werktuigbouwkunde of hbo Technische Bedrijfskunde.

- Ervaring als sales engineer binnen mechatronica of industriële automatisering.
- Ervaring met machinebouw, bij voorkeur met het ontwerpen van machines of processen ten behoeve van de High Tech & Automotive bij voorkeur in de Brainport Regio.
- Je bent contactueel, communicatief en sociaal ijzersterk, en hebt de nodige ervaring met relatiebeheer.
- Kennis van MS Office en CRM-pakketten.
- Een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal. Verbaal en schriftelijk kun jij je uitstekend redden.

### **Festo biedt jou als sales engineer**

Een pittige en uitdagende fulltime functie in een informele werkomgeving die volop in beweging is. Stilstaan is geen optie en veranderingen zijn aan de orde van de dag. Goede begeleiding, een uitgebreid inwerktraject en producttraining zorgen dat jij mee kunt in deze dynamiek. Verder kun je rekenen op:

- Een goed, competitief salaris.
- Een bonusregeling.
- Een auto, laptop en telefoon van de zaak.
- 37 verlofdagen en 3 functiedagen.
- Veel ruimte voor het volgen van opleidingen en trainingen.
- Een actieve personeelsvereniging.

### **Jouw ambitie waarmaken?**

Weet jij precies wat jouw klanten nodig hebben om in beweging te blijven? En help jij je klanten vooruit door slimme oplossingen te bedenken? Maakt deze vacaturetekst jou enthousiast. Mooi. Stel je dan aan ons voor door te reageren op de vacature sales engineer High Tech & Automotive Industry bij Festo. Dat kan door jouw uitgebreide CV met motivatie te mailen naar [paula.tenhave@festo.com](mailto:paula.tenhave@festo.com). Neem ook een kijkje op onze website [https://www.festo.com/cms/nl\\_nl/60907.htm](https://www.festo.com/cms/nl_nl/60907.htm)

Heb je vragen? Paula ten Have, HR Business Partner geeft antwoord via 015-251 87 56.