

EMEA Application Sales Engineer Rental



Etten-Leur



SPX FLOW vestiging Etten-Leur

SPX FLOW is een Amerikaanse multinational die wereldwijd opereert, o.a. vanuit Nederland met een 3-tal vestigingen. Zij biedt haar klanten innovatieve en duurzame technische oplossingen. Met het hoofdkantoor in Charlotte, North Carolina, USA en vestigingen in meer dan 35 landen worden klanten bediend in 120 landen door ongeveer 5.000 medewerkers. SPX FLOW is een producent (OEM) en ontwikkelaar van hoogwaardige componenten, procesinstallaties, turn-key systemen waarbij ook service en onderdelen tot de aftersales activiteiten behoren. Haar klanten bevinden zich in de voedsel- en drankindustrie, de gezondheidssector, de energiebedrijven en vele andere industrieën. De omzet bedraagt meer dan 1.6 miljard dollar per jaar. SPX FLOW bepaalt de kwaliteitsstandaard in de markt en haar dienstverlening scoort hoog op consistentie, kosteneffectiviteit en duurzaamheid.





SPX FLOW start een nieuwe verhuuractiviteit

Met Etten-Leur als basis wordt een nieuwe verhuuractiviteit gestart binnen de SPX FLOW businessunit Dehydration. In navolging van haar zeer succesvolle *rental business* in de Verenigde Staten kiest SPX FLOW voor de uitbreiding hiervan in EMEA. Het betreft de verhuur van diverse typen industriële drogers welke onder de merknaam Hankison geproduceerd, verkocht en verhuurd worden. De verhuur vindt plaats aan wederverhuurders. SPX FLOW bouwt aan deze nieuwe activiteit en is op zoek naar haar nummer één aanspreekpunt op het gebied van huurdrogers.



Vacature EMEA Application Sales Engineer Rental

Als application sales engineer Rental is de vertaling van de vraag en behoefte van de klant (rental partners) op basis van gedetailleerde technische specificaties, de sleutel van jouw succes. Jouw inzicht en beoordeling leidt via advies, selectie en aanbieden tot de verhuur en inzet van de juiste drogers uit de eigen verhuurvloot van SPX FLOW. Om tot verkoopsucces te komen, zijn jouw engineering capaciteiten en praktische inzichten bepalend, bij alle calculaties, bij het zoeken naar oplossingen, bij modificaties of alternatieven voor de inzet van verschillende type drogers en aanvullende technische voorzieningen of materiaalvoorwaarden.

Je zult van start gaan met een nieuwe op te zetten verhuurafdeling voor EMEA. Er zijn al veel bestaande klanten/verhuurmaatschappijen in de verhuurmarkt, die baat hebben bij de optimalisatie van hun verhuurareaal en de bijbehorende dienstverlening. Op OEM niveau zul je afspraken maken met deze klanten waarna producten en dienstverlening afgenomen zullen worden door de operationele businessunits van de verhuurmaatschappijen. Hoewel de nieuwe businessactiviteit zich primair richt op de verhuur is het, zeker op termijn, ook onlosmakelijk verbonden met revisies en uiteindelijk kan verkoop van verhuurde drogers onderdeel van het businessmodel zijn. Dat geldt ook voor vervanging door een geheel nieuwe machine van SPX FLOW, zij biedt immers het totaalpakket aan. Het eigen areaal aan verhuurdrogers zal daarbij gaandeweg uitbreiden. Het ontwikkelen van de business, de contacten met en het reizen naar EMEA-klanten en creëren van een netwerk met veel businessmogelijkheden zijn de aantrekkelijke en uitdagende elementen in deze functie. Dat je een zelfstarter bent is vanzelfsprekend, een must. Jij bent verbinder tussen de effectieve inzet van huurdrogers voor de operatie van de klant en de business belangen van SPX FLOW. Bovendien, vraagt het van jou bedrijfseconomisch inzicht achter de klantenvraag of zij dienen te huren of investeren, gekeken vanuit de commercieel belangen van SPX FLOW.



De verkoopkant van jouw functie is aansprekend en veeleisend en leunt, zoals verwoord, sterk op jouw technische capaciteiten. Commercieel succes vraagt het uiterste van jou op communicatief gebied gegeven de verschillende talen en culturen in de EMEA-regio en de specifieke belangen van de klant. Jij zit aan de gesprekstafel, je presenteert en adviseert en je onderhandelt, je stemt af met je achterban, zij het op technisch gebied of op commercieel terrein, zij het vanwege strategische klantbelangen. Daarbij bouw je voortdurend aan een pijplijn van mogelijkheden en altijd met technisch inzicht als jouw belangrijkste troef.

De internationale omgeving zowel aan SPX FLOW als aan de klantzijde, scheppen een uiterst interessant werkerrein waar de weg naar een klantenoplossing vinden jouw talent dient te zijn. Deze corporate omgeving verwacht van jou dat je het jaarlijkse salesplan opstelt evenals periodieke verkoopprognoses, rapportages, analyses en verslaglegging. De vestiging Etten-Leur dient als vaste basis waar je operationeel onderdeel zult gaan uitmaken van de organisatie. Jouw *peers* in de USA zijn je sparringpartners. Op vragen vanuit de markt kan SPX FLOW besluiten extra producten op te nemen in de verhuurvloot om daarmee in te spelen op de wensen van de klant en ook zul je klantvragen doorspelen naar de overige afdelingen. Het opzetten van een verhuurvloot die past binnen SPX FLOW is een belangrijk thema binnen de functie. Daarbij zijn jouw rol, suggesties, adviezen, interacties en marktfeedback van groot belang voor SPX FLOW om in te spelen op de hedendaagse markt- en klantontwikkeling.

Vanwege jouw veelheid en kwaliteit aan capaciteiten, ben jij een van de belangrijkste teamspelers in de huurdrogers *game*. Het slagen van deze missie maakt van jou een topspeler binnen SPX FLOW met nummer één als rugnummer!



Opleiding en ervaring

- Technische HBO opleiding
- Ten minste 5 jaar ervaring, bij voorkeur in industriële (verhuur) kapitaalgoederen, managed services of anderszins relevant
- Aantoonbare technische capaciteiten door opleiding of ervaring
- Kennis van installaties voor de procestechniek of procesindustrie (skid)
- Vloeiend Nederlands en Engels in woord en geschrift. Duits en/of Frans is een pré
- Ervaring met werken in een internationale (US) omgeving heeft een voorkeur
- In bezit van een geldig rijbewijs

Overige eigenschappen, kennis en vaardigheden

- Uitstekende communicatievaardigheden om technische complexiteit uit te leggen aan niet-technische toehoorders, het vermogen om techniek en verkoop te verbinden op basis van communicatie
- Zelfmotivatie, volhardendheid, jagersmentaliteit en tegelijk teamplayer zijn
- Organisatorische vaardigheden, werken onder druk van deadlines en prioriteiten kunnen stellen
- Kunnen committeren aan de hoogste standaard van ethiek en integriteit
- Handig zijn met de moderne digitale hulpmiddelen en applicaties

Ben je geïnteresseerd? Dan lichten we graag de functie toe. Je kunt contact opnemen met: Ruben Claessens 06-30730220 ruben.claessens@the-cmpny.nl of Floris Couwenbergh 06-29571187 floris.couwenbergh@the-cmpny.nl

