



<https://tbr-solutions.nl/vacature/junior-sales-engineer/>

Junior Sales Engineer

Over TBR

Wil jij werken aan duurzame technologie die er écht toe doet?

Bij TBR Solutions ontwikkelen we slimme oplossingen waarmee industriële processen wereldwijd duurzamer, efficiënter en slimmer worden. Denk aan minder energieverbruik, minder verspilling en maximale performance.

We zijn onderdeel van de internationale Christeyns Groep, maar werken met een hecht, technisch sterk team in Nederland. Je krijgt bij ons veel verantwoordelijkheid, korte lijnen en ruimte om te groeien!

Onze focus: energie, water en industriële processen

Onze mindset: innovatie, partnerships en impact maken

Jouw Rol:

Als Junior Sales Engineer leer je hoe techniek en commercie samenkomen in de praktijk. In de eerste periode word je intensief begeleid en intern opgeleid door ervaren collega's. Het doel is dat je doorgroeit naar een zelfstandige technisch-commerciële professional die klanten adviseert over duurzame oplossingen.

Je gaat o.a.:

Techniek leren begrijpen

Je bouwt een stevige technische basis op, zodat je onze klanten goed kunt begrijpen en adviseren:

- Inzicht krijgen in industriële installaties en processen bij onze klanten.
- Je leert hoe onze oplossingen bijdragen aan efficiënter water- en energiegebruik.
- Je leert technische vraagstukken analyseren en vertalen naar praktische oplossingen.
- Samenwerken met engineers aan technische oplossingen.

Sales skills ontwikkelen

Parallel aan je technische ontwikkeling groei je in je commerciële rol:

- Meelopen in klantgesprekken, zowel nationaal als internationaal.
- Je schrijft offertes en technische voorstellen.
- Leren hoe je klantvragen vertaalt naar concrete oplossingen.

Impact maken & groeien

Werkgever

TBR Solutions

Startdatum vacature

per direct

Werklocatie

Steenkamp 8, 9461 VC, Gieter, Drenthe, Nederland

Werktijden

32-40 uur per week.

Jouw toekomst binnen TBR en wat we op termijn van je verwachten:

- Je groeit toe naar een zelfstandige rol met eigen klantverantwoordelijkheid.
- Je wordt het technisch-commerciële aanspreekpunt voor klanten binnen jouw markt of regio.
- Je begeleidt commerciële trajecten van eerste contact tot implementatie.
- Je signaleert marktontwikkelingen en commerciële kansen en zet deze om in concrete acties.
- Je levert actief een bijdrage aan duurzame innovaties en de verdere groei van TBR Solutions.

Vereisten en competenties:

Je staat aan het begin van je carrière (of je eerste stap is nét gezet) en wilt meer dan alleen een “starterbaan”. Je bent nieuwsgierig, technisch geïnteresseerd en niet bang om vragen te stellen. Je uiteindelijk doel is het toewerken naar een zelfstandige rol met klantverantwoordelijkheid.

Jij herkent jezelf in:

- HBO- of WO-niveau (bijv. werktuigbouwkunde, installatietechniek, technische bedrijfskunde, energietechniek, procestechniek of vergelijkbaar).
- Interesse in techniek, duurzaamheid en industriële processen.
- Ambitie om jezelf te ontwikkelen richting een sales- of adviesrol.
- Goede communicatieve vaardigheden.
- Je spreekt Nederlands én Engels.
- Je vindt het leuk om internationaal te werken en reizen.

Ervaring is **niet nodig**; motivatie en leergierigheid wel.

Wat bieden wij?

- Een stevige interne opleiding + coaching door ervaren Sales Engineers
- Duidelijk groeipad richting (Senior) Sales Engineer
- Werk met échte impact op duurzaamheid en industrie
- Marktconform startsalaris + goede secundaire voorwaarden (CAO Metaal & Techniek)
- Open cultuur: jouw ideeën tellen vanaf dag één

Interesse?

Zie jij jezelf al werken aan slimme, duurzame techniek in een internationale omgeving?

Stuur je sollicitatie naar communicatie@tbr-solutions.nl

Of neem contact op als je eerst eens wilt sparren.

TBR Solutions – Driven by passion.

Wij verzorgen de werving voor deze vacatures zelf en werken niet met recruitmentbureaus. Acquisitie naar aanleiding van deze vacatures wordt niet op prijs gesteld.