



<https://tbr-solutions.nl/vacature/senior-sales-engineer-2/>

Senior Sales Engineer

Over TBR

Bij TBR Solutions spelen we wereldwijd een leidende rol in de energietransitie binnen de industriële sector. We ontwikkelen slimme, duurzame oplossingen die industriële processen efficiënter maken, kosten verlagen en de ecologische impact beperken, zonder concessies te doen aan kwaliteit of betrouwbaarheid.

Als onderdeel van de internationale Christeyns Groep combineren we de kracht van een wereldspeler met de flexibiliteit en korte lijnen van een gespecialiseerd Nederlands team. Onze oplossingen worden wereldwijd ingezet, met een sterke focus op de (industriële) wasserijsector en food sector.

Jouw Rol:

Als Senior Sales Engineer ben jij de technische én commerciële spil tussen TBR Solutions en onze (internationale klanten). Je begrijpt industriële processen en installatietechniek en weet deze kennis te vertalen naar overtuigende, duurzame oplossingen voor de klant.

Je opereert zelfstandig, denkt strategisch mee met klanten en bouwt langdurige relaties op. Je werkt nauw samen met engineering, projectmanagement en onze internationale collega's binnen Christeyns.

Wat ga je doen?

Sales & Relatiebeheer

- Ontwikkelen en onderhouden van internationale klantrelaties.
- Adviseren van klanten over technische oplossingen op het gebied van water-, energie- en procesoptimalisatie.
- Identificeren van commerciële kansen en uitwerken van technische voorstellen en offertes.
- Begeleiden van het volledige salestraject: van eerste gesprek tot contract.

Techniek & Advies

- Analyseren van industriële processen (met name water- en energiegebruik).
- Meedenken over technische oplossingen in samenwerking met onze engineers.
- Presenteren van oplossingen bij klanten (technisch en commercieel).
- Ondersteunen bij technische vragen tijdens projectuitvoering indien nodig.

Markt & Ontwikkeling

- Signaleren van marktontwikkelingen en klantbehoeften.
- Input leveren voor productontwikkeling en innovatie.

Werkgever

TBR Solutions

Startdatum vacature

per direct

Werklocatie

Steenkamp 8, 9461 VC, Gieten, Drenthe, Nederland

Werktijden

32-40 uur per week.

- Vertegenwoordigen van TBR Solutions bij klanten, partners en (internationale) beurzen.

Vereisten en competenties:

Een ervaren professional die techniek begrijpt, commercieel denkt en zich comfortabel voelt in een internationale omgeving, hier hoort soms ook een reis naar het buitenland bij.

Jij brengt mee:

- Meerdere jaren (10+) ervaring in een technische salesfunctie (bij voorkeur industriële installaties).
- Sterke technische kennis van industriële processen, met focus op water- en energie.
- Affiniteit met installatietechniek; ervaring in de waterrij of food-industrie is een grote pré.
- Commercieel inzicht en het vermogen om klantvraagstukken te vertalen naar oplossingen.
- Zelfstandigheid, overtuigingskracht en sterke communicatieve vaardigheden.
- Goede beheersing van Engels en Nederlands (andere talen zijn een pré).
- Bereidheid tot internationaal reizen.

Wat bieden wij?

- Een sleutelrol binnen een groeiend, innovatief en internationaal opererend bedrijf.
- Werken aan duurzame oplossingen met echte impact.
- Veel vrijheid en verantwoordelijkheid in je rol.
- Marktconform salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden (CAO Metaal & Techniek).
- Hybride werken en flexibele werktijden.
- Een technisch sterke, open en ondernemende cultuur waar kennis en kwaliteit centraal staan.

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.