



Sinds 2013 maakt Defenture de ontwikkeling door van een startup naar een gevestigde MKB onderneming die innovatieve militaire 4x4 voertuigen ontwikkelt en levert voor nationale en internationale opdrachtgevers. Diverse ondersteunende taken, zoals service & logistiek worden vaak additioneel aan deze voertuigen en opdrachtgevers geleverd. Zoals bijvoorbeeld de VECTOR die geleverd wordt aan de Nederlandse Commando's die ingezet worden tijdens militaire missies, die samen met de Nederlandse defensie onderhouden wordt.

Voor meer informatie over de VECTOR zie deze link! <https://www.youtube.com>

## **Vacature Technical Sales Engineer**

### **Plaats in de organisatie**

De Technical Sales Engineer valt onder de afdeling Business Development/Sales en legt verantwoording af aan de Business Development en Sales Manager.

### **Doel van deze functie:**

Als Technical Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor het invullen van technische vraagstukken. Je hebt veel contacten vanuit de afdeling Business Development/Sales met andere afdelingen, met name Engineering, Operations en Projectmanagement. Daarnaast houdt je contact met de leveranciers om op de hoogte te blijven van de productontwikkelingen.

### **Taken/verantwoordelijkheden:**

- Inventarisatie klantbehoeften en eerste aanspreekpunt o.g.v. technische ontwerpen in overleg met de Business Development & Sales Manager;
- Vertalen wensen en behoeften naar een specificatie;
- Samen met collega's verantwoordelijk voor een conceptontwerp van de aangeboden oplossing;
- Verantwoordelijke voor het calculeren van technische aspecten;
- Behoeften van bestaande en potentiële klanten vertalen naar technische oplossingen;
- Op actieve wijze onderhoud je jouw relaties, je luistert goed naar de behoefte van de klant en kunt deze vertalen naar een passend duurzaam advies op basis van ons productassortiment en diensten;
- Het bedenken en opstellen van technische oplossingen, rekening houdend met het bestaande producten portfolio;
- Verrichten van overige, in het verband staande werkzaamheden in opdracht van leidinggevende en op eigen initiatief;
- Bijdragen aan relatiebeheer en vergroten van marktaandeel/omzet;
- Op basis van bestaand productportfolio en klantspecifieke oplossingen concepten uitwerken;
- Werkt binnen de voor Defenture B.V. gestelde kaders;
- Voert discreet de opgedragen taken uit.

### **Functie- en opleidingseisen:**

- Afgeronde HBO technische opleiding (Werktuigbouw, Automotive)
- Minimaal 5 jaar werkervaring in soortgelijke functie
- Ervaring in internationale aanbestedingstrajecten dan wel Defensie-branche
- Brede technische, commerciële en organisatorische kennis en ervaring
- Technisch en commercieel analytisch inzicht
- Ervaring met projectmatig werken
- Goede communicatie in Nederlands en Engels (woord en geschrift). Duits is een pre.
- Kennis van MS Office, Solidworks en ERP-systemen

**Competenties:**

- Technisch goed onderlegd
- Pro-actief
- Zelfstandig
- Klantgericht
- Commercieel
- Analytisch
- Communicatief vaardig
- Ondernemend
- Daadkrachtig
- Organiserend vermogen
- Kwaliteitsgericht

**Overig:**

- VOG (verklaring omtrent gedrag)

**Ben je enthousiast over deze vacature?**

Reageer dan door je CV en motivatiebrief per e-mail te sturen naar [vacatures@defenture.com](mailto:vacatures@defenture.com) t.a.v. Francisca de Fluiter. Zij is bereikbaar via e-mail of telefoon (+31 06-47 20 88 88) bij vragen / opmerkingen.