



<https://wopereis.group/vacature/sales-engineer-wopereis-staalbouw/>

Sales engineer Wopereis Staalbouw

Beschrijving

Als Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor het aanbieden van complete projecten, van concept tot overdracht. Je werkt nauw samen met verschillende afdelingen en met de klant om ervoor te zorgen dat projecten efficiënt worden gerealiseerd en aan de hoogste kwaliteitsnormen voldoen.

Over Wopereis Groep

Wopereis Groep is een innovatieve speler op het gebied van staalbouw voor de agrarische, utiliteits- en industriële markt, machine-ondersteunende technologieën en agrarische systemen.

Wopereis Groep is een innovatieve speler op het gebied van staalbouw voor de agrarische-, utiliteits- en industriële markt, machine ondersteunende technologie en agrarische systemen.

Wat ga je doen?

Als Sales Engineer ben je hét aanspreekpunt binnen Wopereis Staalbouw op het gebied van commerciële ondersteuning van projecten. Dit zijn projecten voor industriële klanten en agrarische- en bedrijfsgebouwen.

Wie ben jij?

- Je hebt affiniteit met bouw en techniek.
- Je bent commercieel gedreven en hebt ervaring in een projecten bedrijf.
- Sterke communicatieve vaardigheden en overtuigingskracht.
- Een proactieve houding en je werkt graag in een team.
- HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur in een technische of commerciële richting.

Jouw taken

- Zelfstandig opstellen van competitieve offertes voor klanten.
- Ondersteunen van sales managers bij klantcontacten en het binnenhalen van orders.
- Calculaties maken op basis van tekeningen, klantinformatie en input van vertegenwoordigers.
- Verzorgen van lay-outtekeningen voor klanten, als basis voor het tekenwerk (met ondersteuning van Engineering).
- Volgen van prijsontwikkelingen en inkooprijzen van staal en andere bouwmaterialen.
- Contact onderhouden met leveranciers over prijzen en levertijden.
- Zorgen voor een correcte overdracht aan projectleiders, in samenwerking met verkopers.
- Continu verbeteren van het offerte- en (na-)calculatieproces en de gebruikte tools.
- (Mede-)implementeren en verbeteren van het CRM-systeem en dit integreren in de dagelijkse werkzaamheden.

Werkgever

Wopereis Staalbouw BV

Type dienstverband

Voltijds, Werkgever

Startdatum vacature

zsm

Looptijd vacature

31-12-2025

Industrie / Sector

Staalbouw, agrarisch, utiliteitsbouw, constructies, maatwerk

Werklocatie

Fabriekstraat 33, 7005 AP, Doetinchem, Gelderland, Nederland

Werktijden

ma t/m vr 07:15 – 16:15

Geplaatst op:

maart 18, 2025

Geldig tot

31.12.2025

Wat bieden wij jou?

- Een uitdagende functie met veel vrijheid en verantwoordelijkheid.
- Een aantrekkelijk salaris passend bij jouw ervaring en kwaliteiten.
- 25 vakantiedagen en maar liefst 13 ADV-dagen per jaar.
- Reiskostenvergoeding voor woon-werkverkeer.
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden binnen Wopereis.
- Een open en collegiale werksfeer met betrokken collega's die elkaar ondersteunen.
- Volop mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen via opleidingen en trainingen.
- Een uitstekende pensioenregeling.
- En niet te vergeten: wij vieren successen graag samen!

Interesse gewekt? Solliciteer direct!

Ben jij de commerciële pionier die wij zoeken? Stuur je motivatiebrief en CV naar vacature@wopereis.nl. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Max Stasse via 0314-335941.

Samen bouwen we aan een sterke toekomst en vinden we de beste oplossingen.