



Functieprofiel

Technical Sales Manager

HEERENVEEN – Smart Constructions ontwikkelt en bouwt efficiënte, maakbare en innovatieve constructies voor specialistische projecten in roestvast staal, aluminium en hoogwaardige staalsoorten voor uiteenlopende marktsegmenten als musea, de maritieme sector en architectuur.

Van sterkteberekeningen voor constructies, gecertificeerd laswerk, tot het omgaan met museale stukken. Maar ook realisatie van stalen hydraulische en technische componenten voor de scheepvaart tot hoogkwalitatieve aanpassingen voor de luxueuze jachtbouw. Smart Constructions heeft expertise in engineering, productie, installatie & service en projectbegeleiding. Van een kunstzinnig idee tot een daadwerkelijke uitvoering en met creatief inzicht en een artistieke aanpak. Voor ieder vraagstuk heeft Smart Constructions een praktische oplossing. Innovatief en gedegen.

Solid Steel Solutions

Smart Constructions neemt een technische uitdaging graag aan. Projecten zijn hier dan ook in vertrouwde handen. En dit alles op een persoonlijke, vakkundige en laagdrempelige wijze. De klantvraag staat echt centraal en onderscheidend is Smart Constructions in het denken in mogelijkheden, exclusief voor haar opdrachtgevers. Met een doordacht en gedegen product als eindresultaat. De oplossingen zijn honderd procent toegespitst op het vraagstuk, wens of idee van de opdrachtgever.

In de moderne productiehallen worden constructiewerken geassembleerd. Daarnaast beschikt Smart Constructions over een deskundige montagedienst die de constructies plaatst en onderhoudswerkzaamheden op locatie uitvoert. Er wordt volgens de lean methodiek gewerkt. Smart Constructions levert een bijdrage aan maatschappij en milieu door bijvoorbeeld verduurzaming van het bedrijfspand.

Over de DWK Group

Smart Constructions is opgericht in 2011 en is onderdeel van de DWK Group. Het team bestaat uit 10 medewerkers in totaal. Daarnaast valt onder de DWK Group ook Robust Systems (Food Processing) en De Wolff Constructiebedrijf. Sinds haar oprichting in 1955, heeft De Wolff Constructiebedrijf een solide reputatie opgebouwd in de staalindustrie en wordt er gebruik gemaakt van de modernste engineering- en productiefaciliteiten.

De Wolff Constructiebedrijf bestaat uit een team van 14 medewerkers en is gespecialiseerd in het ontwerpen, produceren en installeren van technisch hoogwaardige staalconstructies voor aannemers, olie-, gas- en (Petro)chemische industrie, projectontwikkelaars, (overheid)instellingen, nutsbedrijven en particuliere opdrachtgevers. Als bouwbedrijf is De Wolff Constructie zeer actief in Friesland en de rest van Noord-Nederland. Smart Constructions en Robust Systems doen naast in het Noorden ook landelijk en in Europa zaken. Bijvoorbeeld in landen als Noord-Frankrijk, Duitsland, Denemarken, Tsjechië en Polen.

Smart Constructions ontwikkelt en maakt een diverse lijn van producten, bijvoorbeeld van speciale trapeleuningen in diverse materialen tot specialistische Towing- Pin systemen voor de maritieme sector. Robust Systems ontwikkelt en maakt machines voor de (pet) food industrie, waaronder formuleringslijnen, mixers en extruders. In 2022 is De Wolff Constructiebedrijf overgenomen door de huidige DGA en CEO. Eind 2023 zijn Smart Constructions en Robust Systems toegevoegd aan de DWK Group. De doelstelling voor de komende jaren is groei.

Om de huidige positie te versterken zijn wij in opdracht van de DWK Group, ter aanvulling van het bestaande team op zoek naar een nieuwe collega in de ondernemende rol van Technical Sales Manager.

Functieomschrijving

Als Technical Sales Manager ben jij verantwoordelijk voor het opbouwen en verdiepen van goede klantrelaties voor Smart Constructions, Robust Systems en De Wolff Constructiebedrijf. Een veelzijdige rol waarin jij echt het verschil kunt maken op technisch en commercieel gebied, voor verdere groei van de DWK Group en het vergroten van het marktaandeel. Zowel lokaal, landelijk als internationaal. Daarnaast begrijp jij de charme van dit bedrijf.

Op ondernemende en praktische wijze verstrek jij technische adviezen en overige informatie inzake producten en oplossingen. Jij spreekt de taal van technici en snapt de techniek. Jij kunt de vertaalslag maken van technische details naar een overtuigend verhaal aan tafel.

Er wordt een hoge kwaliteitsnorm gehanteerd binnen de bedrijven. Jij weet het maximale uit een klantenportefeuille te halen waarbij jij zelf ook kwaliteit wilt leveren en oog voor detail hebt. Verder beschik jij over een goed ontwikkeld zakelijk instinct. Jij bent van nature goed in het leggen van contacten, jij ziet kansen, bent resultaatgericht en overtuigend, creatief en een uitstekende onderhandelaar.

Naast jouw commerciële activiteiten valt het projectmanagement onder jouw verantwoordelijkheid en dit zal waarschijnlijk één dag in de week van jouw werkzaamheden beslaan. Samen met jouw collega's zorg jij voor een effectief en efficiënt proces. Je onderhoudt contact met opdrachtgevers, betrokken toeleveranciers, onderaannemers en stakeholders voor een goede opvolging. Jij bewaakt de planning zodat het vastgestelde resultaat behaald wordt en weet tijdig jouw collega's aan te haken voor een optimale samenwerking.

Dit betreft een uitdagende en autonome functie met een brede verantwoordelijkheid waarbij je ook een deel van de tijd aan het reizen bent in verband met de landelijke en internationale relaties. Je brengt een goed netwerk mee waar je mee van start kunt gaan. Jij weet dat het tijd kost om de markt te ontginnen en dat er een lange lead time mee gemoeid is. In deze rol zul jij in eerste instantie beginnen met het in kaart brengen van pet food bedrijven voor Robust Systems. Dit is een positie met impact.

Ideaal kandidaat profiel

Je bent ambitieus, ondernemend en een netwerker. Jij bent een stevige gesprekspartner met denk- en overtuigingskracht. Je weet goed het overzicht te bewaken. Vanzelfsprekend ben jij een collegiale verbinder die flexibel inspeelt op wijzigingen. Verder beschik jij over:

- Een afgeronde HBO opleiding bij voorkeur in de richting van technische bedrijfskunde of commerciële economie;
- 10 tot 15 jaar relevante werkervaring in een (internationale) technische omgeving;

L'INVITÉE®

- Een warm netwerk in de staalindustrie is een pré en evenals een netwerk binnen de pet food;
- Op de hoogte van de marktontwikkelingen en het signaleren van relevante mogelijkheden en ontwikkel kansen voor de DWK Group;
- Integer, ethisch, een nuchtere mentaliteit, recht door zee en goed voor mensen, je hebt een hoge mate van betrokkenheid en collegialiteit;
- Een sterk analytisch vermogen, oplossingsgericht en commercieel zeer gedreven;
- Initiatiefrijk, besluitvaardig en een zelfstarter;
- Hands-on, pragmatisch, tactvol en zelfverzekerd.
- Zeer klantgericht, communicatief uiterst vaardig en zorgvuldig.

Aanbod

Smart Constructions biedt jou een zeer ondernemende en uitdagende fulltime functie met vrijheid om deze naar eigen wens in te vullen. Jij gaat aan de slag bij een zelfstandige, innovatieve en solide organisatie met korte lijnen. DWK Group heeft een platte, efficiënte structuur en de mensen hebben een hoog arbeidsethos. Binnen Smart Constructions weten de collega's wat ze aan elkaar hebben en er wordt nauw met elkaar samengewerkt. Een auto van de zaak, laptop en telefoon zijn inbegrepen. Neem voor meer informatie over de organisatie en het goede arbeidsvoorwaardenpakket contact met ons op.

Reageren

Smart Constructions werkt voor de invulling van deze vacature exclusief samen met L'Invitée. Neem voor meer informatie over de functie, procedurele vragen of het sturen van jouw sollicitatie contact op met Alida de Boer via alida@linvitee.eu of bel met 06- 20908151.



Technical Sales Manager
Smart Constructions