



AVN is een bedrijf gespecialiseerd in diverse hi-tech slijpmaterialen. Ons brede assortiment gaat naar vele toepassingsgebieden zoals industriële slijperijen, productiebedrijven, machinefabrieken en de automobiellindustrie. AVN realiseert ca. 80% van de omzet in Duitsland, waar men onze expertise, flexibiliteit en producten weten te waarderen.

Met een gezellig team van 17 collega's zijn we een platte organisatie waar de lijntjes kort zijn. Er heerst een gezellige sfeer en collegialiteit staat bij ons hoog in het vaandel. Met elkaar zorgen we iedere dag voor de beste oplossingen voor onze klanten.

## VACATURE:

### Sales Engineer (38-40 uur), standplaats Halsteren

#### FUNCTIE

In jouw rol als Sales Engineer ben je de commerciële schakel tussen onze klanten en de interne organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het volledige traject, van aanvraag tot succesvolle afhandeling. Je bent het telefonische aanspreekpunt voor onze klanten en verantwoordelijk voor het uitwerken van klantaanvragen. Je speelt in op de behoefte van de klant en in samenwerking met onze buitendienst werk je toe naar een oplossing die voor de klant het best passend is. Jouw standplaats is Halsteren en je rapporteert in deze functie aan onze Manager Sales.

#### PROFIEL

Als Sales Engineer beschik je over het vermogen je snel aan te kunnen passen aan verschillende werkzaamheden en situaties. Sterke communicatieve vaardigheden, inlevingsvermogen en een flinke hoeveelheid doorzettingsvermogen is een must. Verder werk je nauwkeurig en kun je zelfstandig en gestructureerd werken. Daarnaast:

- Heb je een afgeronde MBO- of HBO-opleiding, bij voorkeur in de richting van Werktuigbouwkunde of Mechatronica of gelijkwaardig werk- en denkniveau door relevante ervaring.
- Commercieel gedreven, flexibel en servicegericht.
- Goede schriftelijke en mondelinge beheersing van de Engelse en Nederlandse taal. Een basiskennis van de Duitse taal is een must, en we verwachten dat je bereid bent deze kennis nog verder te verdiepen.
- Goede kennis van MS-Office.
- Woonachtig binnen een straal van 30 km vanaf onze locatie in Halsteren.

## VACATURE:

### Technisch Commercieel Medewerker Binnendienst (38-40 uur), standplaats Halsteren

#### FUNCTIE

In jouw rol als Technisch Commercieel Medewerker Binnendienst ben je het eerste aanspreekpunt voor onze nieuwe en bestaande klanten. Je bent verantwoordelijk voor het telefonische contact met de klanten, orderaanname, maken van offertes en calculaties. Je onderhoudt contact met buitenlandse leveranciers, verzorgt prijsaanvragen. Na een uitgebreide interne opleiding geef je ook technisch advies aan klanten. Jouw standplaats is Halsteren en je rapporteert in deze functie aan onze Manager Sales.

#### PROFIEL

Als Technisch Commercieel Medewerker Binnendienst beschik je over sterke communicatieve vaardigheden waardoor je in staat makkelijk contact te maken met mensen. Je krijgt energie van het helpen van klanten, hebt een passie voor techniek en je weet dit op een kundige manier te vertalen in een duidelijk advies. Verder werk je nauwkeurig en ben je goed in staat zelfstandig en gestructureerd te werken.

Daarnaast:

- Heb je een afgeronde MBO-opleiding, bij voorkeur in de richting van techniek.
- Commercieel gedreven, flexibel en servicegericht.
- Goede schriftelijke en mondelinge beheersing van de Engelse en Nederlandse taal en bij voorkeur ook de Duitse taal. We verwachten in ieder geval dat je basiskennis hebt van de Duitse taal en je bereid bent deze kennis nog verder te verbeteren. Kennis van de Franse taal is een pré.
- Woonachtig binnen een straal van 30 km vanaf onze locatie in Halsteren.

## AANBOD

- Een uitdagende functie voor 36-40 uur per week;
- Een salaris waarbij je wordt gewaardeerd voor jouw ervaring en opleidingsniveau.
- Een jaarcontract met de intentie je daarna een contract voor onbepaalde tijd aan te bieden.
- 24 vakantiedagen op basis van een 40-urige werkweek en 8% vakantiegeld;
- Volledige reiskostenvergoeding o.b.v. kilometervergoeding van €0,19 cent per kilometer.
- Wij vergoeden jouw pensioen (AVN betaald zowel het werknemers- als het werkgeversdeel).
- De mogelijkheid om je verder te ontwikkelen door middel van diverse trainingen en opleidingen.
- Wekelijks verse fruit op de zaak.
- Ieder jaar een uitje met alle collega's.

Indien deze uitdaging je aanspreekt kunt je je sollicitatie mailen naar: [marieke.berentsen@avnslijpmaterialen.nl](mailto:marieke.berentsen@avnslijpmaterialen.nl).

Voor meer informatie, zie [www.avnslijpmaterialen.nl](http://www.avnslijpmaterialen.nl)

Steenspil 30  
NL-4661 TZ Halsteren  
+31 (0) 165 - 52 11 97  
[info@avnslijpmaterialen.nl](mailto:info@avnslijpmaterialen.nl)

