

MTD Products is een van oorsprong Amerikaans familiebedrijf, dat zich tot de top 5 van de wereld op het gebied van tuingereedschappen en -machines mag rekenen.

MTD Products Benelux B.V. is het verkoopkantoor van MTD Products AG in de Benelux. In deze rol distribueren wij de consumentenmerken WOLF-Garten, Robomow en MTD, het semiprofessionele merk Cub Cadet en het complete onderdelenprogramma Arnold. Met deze vijf merken in portfolio zijn wij totaalleverancier en één van de grootste spelers in de tuinbranche in Europa.

**Robotics hebben de toekomst en laten wij daar nu specialist in zijn!**

Ter uitbreiding van ons team zijn wij per direct op zoek naar een:

## **Technical Sales Employee (TSE) Benelux (ft)**

Jij bent als TSE de link tussen de dealer en de afdeling RCT (Robotic Commercial Team). Door intensieve training op producteigenschappen, verkoopargumenten, installatiekennis en serviceverlening, willen we zeker stellen dat de dealer alle consumentenvragen kan behartigen zonder tussenkomst van MTD. Het doel is om onze dealers te ondersteunen en te helpen ontwikkelen volgens een plan wat is gebaseerd op de resultaten van een audit. We willen onze relatie met de dealer en de toekomstige groei in rentabiliteit verbeteren. Jouw kracht als TSE ligt hierbij in de technische kennis van grasmaairobots en diens elektronische componenten.

### **Organisatie**

Als TSE ben je verantwoordelijk voor je eigen dealernetwerk in de Benelux. Je hebt regelmatig en gestructureerd contact met de Sales Representative, die voor hetzelfde dealernetwerk verantwoordelijk is op het gebied van Sales. Je werkt nauw samen met je collega TSE's in Europa. Daarnaast rapporteer je op wekelijkse basis aan jouw manager binnen het RCT.

### **Training**

Om je een goede start te geven, neem je deel aan een aantal trainingen:

- **Organisatie:**  
Training op gebied van structuren binnen de organisatie, IT systeem, rapportage en communicatiemiddelen, garantie procedures en het portal systeem.
- **Product:**  
Je krijgt een complete training voor robotic producten, verkoop, installatie, robot workshop, oplossing bieden op afstand en het gebruik van verschillende support tools.
- **Dagelijkse taken**  
Routeplanning, Salesforce rapportage (crm-systeem) en het opbouwen en onderhouden van de klantrelaties.

## Werkzaamheden

Een overzicht van jouw werkzaamheden als TSE:

- Plannen en uitvoeren van regelmatige bezoeken aan dealers. Bezoeken op aanvraag of wanneer bepaalde gebeurtenissen extra aandacht vragen.
- Producttraining inclusief verkoopargumentatie geven aan dealers, inclusief het aanleren van de installatie van maairobots en service na verkoop.
- Auditering en het waken over de efficiëntie van de dealers om de minimale kwaliteitsvereisten te verzekeren.
- Salesforce rapportage, helpen opbouwen van een duidelijke database.
- Marktinformatie verzamelen en rapporteren aan R&D.
- Ondersteunen van installatietraining en productopvolging in bèta testfase van nieuwe producten binnen een internationaal team.

## Wat kun je verwachten?

We zijn een klein team (circa 17 FTE) van specialisten op hun eigen vakgebied. Samen vertegenwoordigen we onze vijf merken in de Benelux met veel klantgerichtheid. We bieden jou veel ruimte om jouw specialisme te ontplooiën. We bieden je een marktconform salaris, afhankelijk van je opleiding en ervaring, auto/laptop/gsm van de zaak, een uitgebreide pensioensregeling en personeelskorting op onze producten.

## Ben jij degene die wij zoeken?

Heb jij een proactieve, commerciële en resultaatgerichte instelling? Kan je goed zelfstandig werken en verlies je daarbij het teamverband niet uit het oog? Ben je communicatief vaardig en organisatorisch sterk en gestructureerd? En herken je jezelf daarnaast ook in onderstaande punten?

## Gevraagde competenties:

- Technische achtergrond
- Woonachtig in de Benelux
- Reizen is geen belet (Benelux en occasioneel Duitsland), rijbewijs (min. B)
- Taalkennis:
  - Nederlands (moedertaal)
  - Engels (goed in spraak en schrift)
  - Frans (erg gewenst)
- Minstens 2 jaar werkervaring, bij voorkeur B2B, in de tuinsector

Dan komen we graag met je in contact. Stuur een korte motivatie met je CV per email naar: [hmbenelux@mtdproducts.com](mailto:hmbenelux@mtdproducts.com). De sollicitatieprocedure loopt tot 30 november 2021. Heb je vragen over deze vacature? Neem dan contact op met de heer Sacha Alens, [sacha.alens@mtdproducts.com](mailto:sacha.alens@mtdproducts.com). Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

