

Functienaam	Sales Engineer binnen
Organisatie	HRsolar Groep
Aantal uur	40 uur
Opleidingsniveau	HBO (werk en denk niveau)
Plaats	De Lier



*Werken bij een jong, dynamisch en bloeiend bedrijf welke gamechanger wil zijn voor de Energietransitie?*

### Omschrijving bedrijf

HRsolar groep is een groeiende en innovatieve onderneming die in eigen beheer o.a. zonneboilersystemen, PVT panelen, warmtepompen en RVS voorraadvaten ontwikkelt, fabriceert en levert. HRsolar groep bedient meerdere marktsegmenten zoals; consument (niet direct), nieuwbouw, renovatie, utiliteit, OEM en export. De grootse klantenkring van de HRsolar Groep bestaat uit zowel regionaal als landelijk opererende W-installateurs. Daarnaast wordt er veel gesproken met wooncorporaties, projectontwikkelaars, en adviesbureaus. De markt, duurzame energie, waarin HRsolar groep opereert is een groeimarkt en zeer dynamisch. Met name Qsilence met een totaaloplossing PVT-warmtepomp om woningen gasloos te maken groeit hard.

HRsolar groep is op zoek naar een fulltime Sales Engineer








### Omschrijving functie

In deze uiteindelijk zelfstandige functie snoep je van twee walletjes. Je bent namelijk zowel commercieel als technisch aan het werk! Als technisch adviseur ondersteun je direct de klant en de afdeling verkoop met technisch advies voor de juiste installatie en configuratie.

Je vindt het een uitdaging om in een dynamische markt snel te schakelen, de klant te overtuigen met het juiste systeem en configuratie en problemen op te lossen. Je werkt in een jong en dynamisch team met een informele werksfeer. Er is daarnaast ook interactie met de turn-key projectentak HRsolar Projects.

Afhankelijk van je ervaring wordt je in het begintraject intern technisch bijgespijkerd op het gebied van PVT panelen, warmtepompen en (eenvoudige) zonneboilersystemen. Daarnaast neem je ook zelf initiatief om je kennis up to date te houden en te vergroten. Je kunt met je kennis sparren met de klant en met de eigen R&D afdeling van HRsolar. Kortom je schuurt tegen verkoop én R&D met veel ruimte voor ontplooiing.

### Werkzaamheden

-  Je geeft commerciële en technische telefonische ondersteuning naar klanten
-  Je geeft technische ondersteuning naar de verkoopafdeling
-  Maakt selectieadviezen en legplannen
-  Adviseert intern voor productverbeteringen
-  Maakt offertes
-  Geeft gevraagd en ongevraagd advies aan afdeling verkoop en R&D
-  Afhandeling van garanties behoren tot het takenpakket

## Functie-eisen

- Je hebt HBO werk- en denkniveau
- Je hebt minimaal 3 jaar werkervaring in een soortgelijke functie
- Je bent gedreven en communicatief sterk
- Je neemt initiatief

## Wij bieden

De organisatie biedt een gevarieerde en uitdagende functie in een jonge en dynamische werkomgeving binnen een groeiend en innovatief bedrijf. Dit gaat vergezeld met een prima salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden conform CAO klein metaal.

- Prima salaris
- Uitdaging en nooit een saaie dag
- Stevig bijdragen aan de Energietransitie
- 25 vakantie dagen + 12 ATV dagen
- Collectieve pensioenregeling
- VrijMiBo's

## Reageren op deze functie

Mail je sollicitatie naar [mathieu@hrsolar.nl](mailto:mathieu@hrsolar.nl). Voor informatie over de functie neem je contact op met Mathieu van Lit, tel 0174-523 303.

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*

