https://www.rft-jobs.be/vacature/technical-sales-managers-nederland/

Technical Sales Managers (Nederland)

Werkgever
Rf-Technologies

Type dienstverband
Voltijds

Werklocatie
Nederland, Nederland

Geplaatst op:
november 18, 2026

Beschrijving

Rf-Technologies is een prominente Europese speler in gespecialiseerde brandwerende oplossingen voor de bouwsector .

Dankzij continue R&D investeringen is Rf-Technologies in Europa erkend als technologisch leider en voorbeeld in de sector. Dit heeft zich vertaald in marktleiderschap in een groot aantal landen, waaronder België, Nederland, Frankrijk en Portugal. In de afgelopen jaren hebben wij een netwerk van distributiepartners uitgebouwd in alle landen van Europa en Noord-Afrika.

Onze producten beschermen ondertussen talrijke prestigieuze gebouwen (o.m. ziekenhuizen, hotels, commerciële centra…) in een 30-tal landen.

Rf-Technologies is een dynamisch familiebedrijf, dat jaarlijks een gezonde groei realiseert.

Om deze positieve trend in de toekomst verder te zetten, zijn wij momenteel op zoek naar **2 bevlogen Technical Sales Managers in onze Nederlandse organisatie** om ons team daar te versterken.

Verantwoordelijkheden

Als **Technical Sales Manager** krijg je de verantwoordelijkheid voor het behalen van eigen omzet- en resultaatsdoelstellingen. Je bewerkt een bestaande klantenportefeuille. Je komt in contact met de sleutelfiguren van verschillende organisaties op verschillende niveaus.

Dankzij je professionele aanpak bouw je een vertrouwensrelatie op met installateurs en adviesbureaus. Je stelt de producten van Rf-Technologies voor, je geeft technisch advies en zorgt voor een optimale klantenservice.

Daarnaast leg je actief nieuwe contacten en breid je het klantenbestand systematisch uit.

We kijken uit naar een **Technical Sales Manager** met een **werktuigbouwkundige, HVAC focus** en hebben een tweede positie voor een **Technical Sales Manager met een elektrotechnische, gebouwbeheerssystemen focus**.

Je biedt een proactieve aanpak en technische ondersteuning aan waardoor je alle troeven in handen hebt om offertes en onderhandelingen succesvol af te ronden.

- De relatie met de klant optimaliseren en verder uitbouwen
- Actief op zoek gaan naar nieuwe opportuniteiten en nieuwe klanten
- Goedkeuren, opvolgen en commercieel waarmaken van offertes voor projecten
- Organiseren van technische en commerciële opleidingen voor installateurs, studiebureaus en eventueel brandweer.
- Marktkennis doorgeven aan de onze Product Managers voor verdere

opvolging en actie
- Technische ondersteuning geven aan de klanten

Kwalificaties

- Een actieve klantgerichte instelling gecombineerd met initiatief en creativiteit
- Ervaring in een technisch commerciële omgeving
- Goede kennis van HVAC gebouwinstallaties
- Technische kennis op MBO, HBO niveau
- Goede beheersing van de Nederlandse taal

Je hebt er heel erg zin in om samen met ons Nederlandse team aan ons verhaal te helpen meeschrijven

Baan voordelen

- Een salaris dat aansluit bij jouw ervaring en opleiding, aangevuld met goede secundaire voorwaarden
- Een fijne, informele werksfeer met betrokken en gezellige collega's
- Een veelzijdige rol met een grote mate van zelfstandigheid.
- Een leaseauto van de zaak.

Heb je vragen of wens je bijkomende informatie, aarzel niet om onze collega **Michel van Hamersveld** te contacteren op +31621874443

(Voor bovenstaande werken we enkel met eigen instroom, niet via een externe partij)