



WE'RE HIRING!

SALES ENGINEER



Do you want to help build high-tech, sustainable solar-powered products in a young, energetic team? We are looking for a parttime Sales Engineer to strengthen our sales department.

FlexSol Solutions is a young, high-tech company located on the TU campus. We work in an open environment where people collaborate easily, ask questions freely, and help each other get things done. You will work closely with sales and technical colleagues and play a key role in communicating the value of our products.

Your main focus is supporting sales by clearly explaining the technical and commercial advantages of our solar-powered solutions. You are comfortable discussing advanced technology with clients, translating technical features into clear benefits, and helping customers understand why our products stand out. You communicate confidently in both English and Dutch.

Does this sound like the right job for you? Contact us by sending an e-mail to **info@flexsolsolutions.com** with your CV and letter of motivation!

What will you do?

You will be part of a small team and are responsible for selling our solar powered products.

- Handle customer inquiries and follow up on leads
- Create new sales and business opportunities
- Identify customer needs and develop fitting solutions together with the engineering department
- Build and maintain long-term customer relationships

Your profile

You are entrepreneurial and have great social skills. You are independent and like to take initiative.

- Sales or business background
- Excellent communication and customer relationship skills
- Affinity with (solar) technology
- Fluent in English and Dutch

INTERESTED? CONTACT US!



WIJ ZOEKEN COLLEGAS!

PRODUCTIE MEDEWERKER

Wil je meebouwen aan high-tech, duurzame producten op zonne-energie in een jong, energiek team? Wij zijn op zoek naar een parttime Sales Engineer om onze salesafdeling te versterken.

FlexSol Solutions is een jong, high-tech bedrijf gevestigd op de TU-campus. We werken in een open omgeving waar mensen makkelijk samenwerken, vragen stellen en elkaar helpen. Je werkt nauw samen met sales- en technische collega's en speelt een sleutelrol in het duidelijk overbrengen van de waarde van onze producten.

Je belangrijkste focus ligt op het ondersteunen van sales door de technische en commerciële voordelen van onze solar-powered oplossingen helder uit te leggen. Je voelt je comfortabel in gesprekken met klanten over geavanceerde technologie, vertaalt technische eigenschappen naar duidelijke voordelen en helpt klanten begrijpen wat onze producten onderscheidt. Je communiceert zelfverzekerd in zowel het Engels als het Nederlands.

Klinkt dit als de juiste functie voor jou? Neem contact op en stuur een mail naar info@flexsolutions.com met je cv en motivatiebrief.

INTERESSE? CONTACTEER ONS!



Wat ga je doen?

Je wordt onderdeel van een klein team en bent verantwoordelijk voor de verkoop van onze producten

- Afhandelen van klant aanvragen en opvolgen van leads
- Creëren van nieuwe sales- en businesskansen
- Inventariseren van klant-behoefte en samen met de engineeringafdeling passende oplossingen ontwikkelen
- Opbouwen en onderhouden van langdurige klantrelaties

Jouw profiel

Je bent ondernemend, sociaal, zelfstandig en neemt initiatief.

- Sales of business achtergrond
- Uitstekende communicatieve en klantgerichte vaardigheden
- Affiniteit met (solar) technologie
- Vloeiend Engels en Nederlands