

DEKRA – Sales Manager Product Testing

Wat ga je doen

Ben jij klaar voor de volgende stap in je commerciële carrière binnen een hoogtechnische, internationale omgeving? Word jij enthousiast van complexe technische sales, het adviseren van R&D-teams en het begeleiden van innovatieve producten richting wereldwijde markttoelating? Dan hebben wij dé uitdaging voor jou.

Wij zoeken een Sales Manager Product Testing die het team gaat versterken om nog meer potentie uit een breed scala aan marktsegmenten te halen. Als testorganisatie zijn wij de eersten die de nieuwste technologieën en apparaten onder de loop nemen zoals high-tech elektronica, professionele keukenapparatuur, e-bikes, medische apparatuur, high end consumentenelektronica en nog zoveel meer. Ons doel? Zekerstellen dat alles wat de wereld in gaat, veilig is. Samen werken we aan een veiligere en duurzamere toekomst.

Verantwoordelijkheden

Als Sales Manager ben jij hét aanspreekpunt voor fabrikanten die hun elektrische producten door ons getest en gecertificeerd willen worden. Je begeleidt klanten vanaf hun eerste vraag tot en met de opdracht, in nauwe samenwerking met engineering, projectmanagement en onze binnendienst.

Je gaat onder andere:

- Een bestaande Electronics portefeuille beheren én verder uitbouwen.
- Op zoek naar groeikansen in nieuwe marktsegmenten.
- Klanten adviseren over normen, compliance-routes, doorlooptijden en technische uitdagingen.
- Offerteprocessen coördineren binnen onze laborganisatie.
- Als “olielaag” tussen klant en operatie schakelen als het ingewikkeld wordt.
- Sterke relaties opbouwen met R&D-managers, projectmanagers, procurement en C-level.
- Marktontwikkelingen signaleren en nieuwe kansen creëren, ook internationaal.
- Deelname aan sectorbeurzen, klantbezoeken en netwerkactiviteiten.

Je bent zowel **farmer** als **hunter**: je behoudt de bestaande business én je bent in staat nieuwe sales te ontwikkelen door middel van business development.

Waarom dit een unieke rol is

Deze functie biedt iets wat je niet vaak tegenkomt:

- **Je start met een solide, lopende business:** geen koude start.
- **Je krijgt échte vrijheid én vertrouwen** om je markt te ontwikkelen.
- **Geen keurslijf:** wij stoppen je niet in één hokje.
- **Je werkt met een hecht salesteam** dat veel samen deelt en leert.
- **Je werkt nauw met onze technici**, die wereldwijd erkend zijn om hun expertise.
- **Wereldwijde context:** klanten, projecten en collega's in heel Europa en daarbuiten.

- Een rol in de laatste stap voordat producten de markt op mogen, **impact verzekerd**.

Dit breng je mee

We kijken breed — er zijn meerdere paden naar succes in deze rol. Wel herkennen succesvolle collega's zich in dit profiel:

- HBO- of WO-niveau, maar heb je een MBO achtergrond met relevante ervaring dan nemen we die ook zeker mee.
- Ervaring in sales of accountmanagement (3–5 jaar) óf een stevige motivatie als starter.
- Affiniteit met techniek (bijv. elektrotechniek, IT, R&D-omgevingen of compliance).
- Nieuwsgierig, leergierig en niet bang om in materie te duiken.
- Zelfstarter die om hulp durft te vragen.
- Commercieel sterk, maar altijd inhoud-gedreven.
- Comfortabel in gesprekken met zowel engineers als management.
- Bereidheid 10-30% van je tijd te reizen binnen NL/Europa.
- Uitstekende beheersing van Engels (documentatie en vaak ook communicatie is vrijwel volledig Engelstalig).

Dit krijg je van ons

- Een enthousiast team met fijne collega's waar samenwerking en lol maken centraal staan.
- **Internationale ervaring**; klanten, collega's en events in alle hoeken van Europa.
- Een aantrekkelijk salaris en goede arbeidsvoorwaarden, waaronder een **variabele succesdelingsregeling** en een **variabele bonusregeling**.
- Een **leaseauto**.
- Genoeg ontspanning dankzij **25 vakantiedagen én 13 ADV-dagen**.
- Diverse bedrijfsactiviteiten zoals padelcompetities, kookworkshops en andere leuke activiteiten met collega's.
- Korting op diverse verzekeringen.
- Volop **doorgroeimogelijkheden** en diverse trainingen zodat jij je kan blijven ontwikkelen.
- Een uitdagende functie in een leuk team van zelfstandige experts in een dynamische en internationale omgeving.

Benieuwd naar je collega's? [Ontdek hier wat zij zeggen](#) over werken bij DEKRA.

DEKRA: de wereldwijde partner voor een veilige en duurzame wereld

DEKRA heeft meer dan 100 jaar ervaring en is wereldwijd een toonaangevende organisatie op het gebied van testen, inspecteren en certificeren. Wat ons drijft, is niet het verleden, maar de toekomst. In een wereld die steeds verandert, zorgen wij ervoor dat producten, processen en technologieën veilig, betrouwbaar en duurzaam zijn. Zo kan vooruitgang echt verder gaan.

In Nederland bieden we een breed scala aan diensten. In Arnhem staat het laboratorium waar we producten testen en certificeren. We bieden audits voor bedrijven die hun inspanningen op het gebied van kwaliteit, duurzaamheid en veiligheid aantoonbaar willen maken met een certificaat. Gaat er ondanks aandacht voor veiligheid toch wat mis? Onze schade-experts ondersteunen in het onderzoeken en afhandelen van schade, van voertuigschade tot letsel en bedrijfsschade tot schade in en rond woningen, en nog veel meer.

Zonder vertrouwen, komt vooruitgang tot stilstand. Wil jij meebouwen aan een veilige en duurzame toekomst? Je bent van harte welkom!

Vragen?

Heb je vragen over deze vacature? Neem contact op met Linde de Wit - Regtering. Zij is te bereiken op of stuur haar een mailtje via recruitment.nl@dekra.com.

<https://www.dekra.nl/nl/home/>