



---

<b>Functieprofiel:</b>	Technical Marketing Manager
<b>Sector:</b>	Machinebouw/Semiconductor
<b>Bedrijf:</b>	Sempro
<b>Locatie:</b>	Nijmegen

---

## **Sempro**

Sempro Technologies BV is een snelgroeïende leverancier van OEM-apparatuur, ontwikkelt, levert en onderhoudt trim- en form-apparatuur voor halfgeleiders. Sempro-apparatuur en -oplossingen spelen een belangrijke rol in de routekaart naar kostleiderschap bij de assemblagelocaties van onze klanten wereldwijd. Binnen het Power-productsegment behoort Sempro tot de top drie van wereldleiders. De Sempro Product Support-, Service- en Engineering-teams bevinden zich in Nederland, Maleisië en China. De huidige organisatie bestaat uit ongeveer 30 FTE en is van plan voortdurend te groeien om voorop te blijven in de markt.

### **Over de functie**

Als Marketing Manager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van de marketingstrategie binnen een technisch complexe internationale omgeving. Je speelt een sleutelrol in het versterken van onze marktpositie, het genereren van kwalitatieve leads en het ondersteunen van het salesproces.

### **Wat ga je doen?**

#### **Strategie & positionering**

- Ontwikkelen en implementeren van de marketingstrategie
- Positioneren van onze machines en oplossingen in internationale markten
- Analyseren van marktontwikkelingen, concurrentie en klantbehoeften

#### **Leadgeneratie & campagnes**

- Opzetten van (online en offline) campagnes gericht op leadgeneratie

- Inrichten en optimaliseren van marketingfunnels
- Intensief samenwerken met sales voor maximale conversie

### **Content & communicatie**

- Ontwikkelen van technische content (cases, whitepapers, productinformatie)
- Beheren en optimaliseren van website, SEO/SEA en digitale kanalen
- Organiseren van beurzen, events en productintroductions

### **Productmarketing**

- Vertalen van technische specificaties naar klantwaarde
- Ondersteunen van productlancerings
- Ontwikkelen van sterke value propositions per doelgroep

### **Data & optimalisatie**

- Monitoren en analyseren van marketingprestaties (KPI's)
- Werken met CRM- en marketing automation tools
- Continu verbeteren op basis van data en inzichten

### **KPI's**

- Aantal en kwaliteit van leads
- Conversieratio (lead → opportunity → order)
- Marketing ROI

### **Wat breng je mee?**

#### **Opleiding & ervaring**

- HBO/WO opleiding in Marketing, Bedrijfskunde of Techniek
- 5+ jaar ervaring in B2B marketing
- Ervaring binnen machinebouw, industrie of technische sector is een sterke pré
- Aantoonbare ervaring met leadgeneratie en digitale marketing

#### **Vaardigheden**

- Sterk analytisch en data-driven
- Technisch inzicht en affiniteit met complexe producten
- Ervaring met CRM- en marketing tools (bijv. HubSpot, Salesforce)

- Goede beheersing van Nederlands en Engels

### **Persoonlijke eigenschappen**

- Strategisch én hands-on
- Commercieel ingesteld en resultaatgericht
- Verbindend: je schakelt moeiteloos tussen sales, techniek en management
- Proactief en zelfstandig

### **Wat bieden wij?**

- Een sleutelrol binnen een groeiende technische organisatie
- Werken in een internationale B2B omgeving
- Veel ruimte voor eigen initiatief en strategie
- Marktconform salaris en aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden
- Mogelijkheid om marketing verder te professionaliseren

### **Meer informatie en/of sollicitatie**

Bij interesse kun je contact opnemen met Dick Brons (Recruiter) via [dbrons@sempro.nl](mailto:dbrons@sempro.nl) en of +31 (0)6-348 19 201.