

Vertegenwoordiger Amsterdam (Fulltime)

Bedrijfsprofiel

Met een grote verscheidenheid aan producten en diensten en vooral met overtuiging, ervaring en kwaliteit, biedt itsme machinebouwers en industriële eindgebruikers advies en oplossingen die bijdragen aan hun succes. itsme Amsterdam bestaat uit 9 medewerkers die op informele wijze nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Het team bestaat uit vertegenwoordigers, binnendienst verkopers en verkoopondersteuners.

Over itsme

itsme (industrial technology and supply for mechanical and electrical) richt zich met een gevarieerd aanbod aan elektrotechnische en mechanische producten, diensten en oplossingen op industriële eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technisch installateurs. De onderneming is ontstaan uit ES Elektro en het in 2008 overgenomen Hoogland-Mennens. Begin 2010 werd het Duitse bedrijf Schultz+Erbse door itsme overgenomen en in april 2011 is itsme onder de naam Breemes gestart in België. In Roemenië is itsme actief onder de naam ES Elektro Romania en op 1 januari 2014 opende de Spaanse vestiging van itsme, Elektres, haar deuren. itsme heeft een jaaromzet van 205 miljoen euro en telt 550 medewerkers bij 21 vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Roemenië en Spanje. Kijk voor meer informatie op www.itsme.eu.

Functieomschrijving

De vertegenwoordiger is een volwaardige gesprekspartner voor bestaande en nieuwe relaties. Hij/zij bezoekt klanten, onderhoudt de relatie en gaat na waar mogelijke nieuwe klanten kunnen worden benaderd. Hij/zij zorgt voor het juiste vertrouwen van de klant in het bedrijf. De vertegenwoordiger / Verkoper Buitendienst informeert en adviseert klanten op het gebied van het assortiment en de ontwikkelingen en is gericht op het werven van nieuwe orders.

Functie inhoud

De hoofdtaken van de vertegenwoordiger zijn:

- Het opbouwen en onderhouden van goede vertrouwensrelatie met klanten en leveranciers
- Het technisch en commercieel ondersteunen van klanten als betrouwbare adviseur
- Het planmatig genereren van leads en prospects met als doel het verwerven van nieuwe klanten
- Het vertalen van de klantbehoefte naar een oplossing door het toepassen van consultative selling technieken
- Het maken van klant-acquisitieplannen
- Het inzetten en vervolgen van offertes
- Het uitdragen van de visie, strategie en unieke meerwaarde van itsme
- Het opmerken en volgen van ontwikkelingen en trends in de markt



