

Verkoper Binnendienst Den Bosch (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 Den Bosch bestaat uit 15 medewerkers die nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Het team bestaat met name 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.

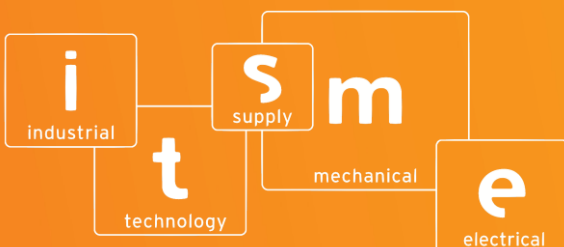
Functieomschrijving

De Verkoper Binnendienst houdt zich voornamelijk bezig met voorbereidend werk om de Verkoop Buitendienst te ondersteunen. Je voert de eerste (telefonische) gesprekken met mogelijke klanten en bent tijdens en na de verkoop telefonisch aanspreekpunt. Als Verkoper Binnendienst ben je technisch onderlegd en verricht je ook administratieve taken, zoals het administreren van orders en offertes. Daarnaast kan je een neventaak verrichten binnen de organisatie.

Functie inhoud

De hoofdtaken van de Medewerker Verkoop Binnendienst zijn:

- Het opbouwen en onderhouden van een goede vertrouwensrelatie met klanten en leveranciers
- Het technisch en commercieel ondersteunen van klanten en collega's in de buitendienst
- Het vertalen van de klantbehoefte naar een oplossing door het toepassen van consultative selling technieken
- Het coördineren en uitwerken van klantopdrachten en projecten
- Het opmerken en volgen van ontwikkelingen in de markt
- Het uitbrengen en opvolgen van offertes in samenwerking met collega's in de binnen- en buitendienst
- Het uitdragen van de visie, strategie en unieke meerwaarde van itsme



Verantwoordelijkheden

- Het opbouwen en onderhouden van een goede vertrouwensrelatie met onze klanten
- Tijdige rapportage van knelpunten aan de Hoofd Verkoop Binnendienst
- Zorgvuldige uit- en afwerking van taken

Persoonlijke kenmerken

- Je bent commercieel ingesteld
- Je ziet het als een uitdaging om onze klanten zo goed mogelijk te ondersteunen
- Je hebt affiniteit met (elektro- en mechanische)techniek
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden

Functie-eisen

- Een afgeronde technische MBO-opleiding of gelijkwaardig.
- Enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie is een pré
- Goede kennis van MS Office

Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. O.a. winstdeling, studiekostenregeling, collectieve zorgverzekering, ADV dagen, bedrijfsfitness etc. Het betreft een fulltime

Solliciteren

Heb je interesse in bovenstaande vacature? Stuur dan je schriftelijke sollicitatie voorzien van je CV ter attentie van Jouke Ellenbroek naar recruitment@itsme.eu. Voor meer informatie kun je tijdens kantooruren contact opnemen met Rogier Weevers (Vestigingsmanager) via telefoonnummer 073 - 633 81 81

