

## Hoofd Commerciële Binnendienst Hengelo (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 Hengelo bestaat uit ongeveer 9 medewerkers die nauw samenwerken om dit succes te realiseren.

### 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](http://www.itsme.eu).

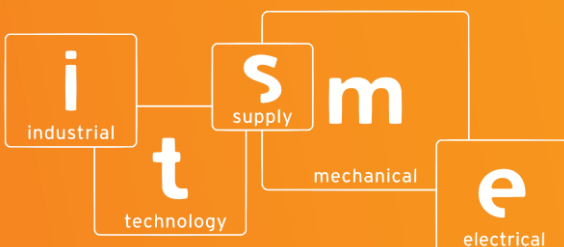
### Functieomschrijving

In deze functie ben je verantwoordelijk voor het begeleiden, motiveren en coachen van de gehele binnendienst. Je beschikt over uitstekende commerciële en communicatieve vaardigheden en je bent gewend leiding te geven aan een team van (binnendienst) verkopers. Daarnaast ben je meewerkend voorman in alle activiteiten die op de binnendienst plaatsvinden, waaronder administratieve taken zoals het administreren van orders en offertes.

### Functie inhoud

De hoofdtaken van de hoofd commerciële binnendienst zijn:

- Beheer van een beperkt aantal grote accounts
- Maken van prijs- en kortingsafspraken binnen aangegeven gebied
- Identificeren product-marktcombinaties en het ontwikkelen van actieplannen voor het benaderen hiervan
- Het (laten) maken van klant afspraken
- Mede zorgdragen voor realisatie van afdelingsdoelstellingen
- Mede opstellen van marketingplannen
- Handhaven en mede optimaliseren van relevante procedures uit de bedrijfshandboeken
- Uitvoeren overige voorkomende werkzaamheden



## Verantwoordelijkheden

- Zorgvuldige uit- en afwerking van taken
- Het houden van functionerings- en beoordelingsgesprekken
- Tijdige rapportage van knelpunten aan vestigingsmanager
- Sturing geven aan de functies verkoper binnendienst en verkoopondersteuning

## Persoonlijke kenmerken

- Je hebt leidinggevende ervaring
- Je bent in staat om vanuit een uitvoerende positie het voortouw te nemen in uitvoering van de strategie op de vestiging. Je doet dit op een coachende manier waarbij je bijdraagt aan het versterken van de teambuilding op de vestiging
- Je bent een evenwichtig en betrokken persoon en vindt het leuk om zowel uitvoerend als leidinggevend aan de slag te gaan
- Je hebt affiniteit met (elektro en mechanische) techniek
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden

## Functie-eisen

- Aantoonbaar MBO werk- en denkniveau (richting bv. elektrotechniek)
- Enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie is een pré
- Ervaring met het werken in SAP is een pré

## Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een studiekostenregeling, een collectieve zorgverzekering, ADV dagen en bedrijfsfitness.

## Solliciteren

Heb je interesse in bovenstaande vacature? Stuur dan je schriftelijke sollicitatie voorzien van je CV ter attentie van Eva van Olphen naar [HR@itsme.eu](mailto:HR@itsme.eu). Voor meer informatie kun je contact opnemen met Jannes Hamming (Regio directeur) via telefoonnummer: 06-22603596.

