

## Vertegenwoordiger Rotterdam (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 Rotterdam bestaat uit achttien 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](http://www.itsme.eu).

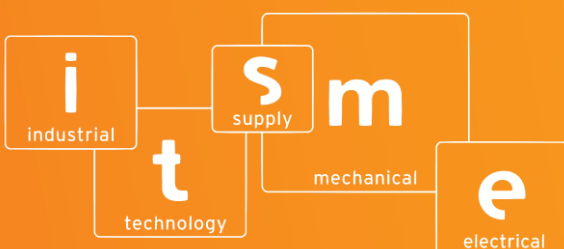
### Functieomschrijving

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



## Verantwoordelijkheden

- Het realiseren van omzetdoelstellingen
- Rapporteren van klantenbezoeken middels bezoekrapporten
- Zorgvuldige uit- en afwerking van taken
- Tijdige rapportage van knelpunten aan de Vestigingsmanager

## Persoonlijke kenmerken

- Je bent commercieel
- Je bent zowel klantgericht als ontwikkelingsgericht
- Je vindt het leuk om te netwerken
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden
- Je bent je bewust van jouw omgeving
- Je weet klanten te overtuigen

## Functie-eisen

- Afgeronde opleiding op MBO-niveau, bij voorkeur in een technische richting
- Affiniteit met techniek
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Basiskennis van MS office

## Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. O.a. auto, laptop en telefoon van de zaak, studiekostenregeling, collectieve zorgverzekering, ADV dagen, bedrijfsfitness etc.

## 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](mailto:recruitment@itsme.eu). Voor meer informatie kun je tijdens kantooruren contact opnemen met Mohammed Serroukh (Vestigingsmanager) via telefoonnummer 010 - 248 57 57 of 06 10 907 107.

