

Verkoper Binnendienst

Amsterdam/Halfweg (fulltime)

Bedrijfsprofiel

Met een grote verscheidenheid aan producten en diensten, maar vooral met overtuiging, ervaring en kwaliteit, biedt itsme machinebouwers en industriële eindgebruikers advies en oplossingen die bijdragen aan hun succes. Het team van itsme Amsterdam bestaat uit 11 medewerkers die nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Dit team bestaat uit accountmanagers en collega's van de binnendienst. Verder wordt de vestiging ondersteund door verschillende productspecialisten uit de regio.

Over itsme

itsme gaat voor succes. Net als jij. In een wereld die zó snel verandert, laten wij anderen slagen. We zijn als technisch distributeur meer dan alleen een groothandel en bundelen de ervaring van zes organisaties tot één internationale bedrijvengroep voor de industrie. We zijn met zo'n 550 collega's, verspreid over vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Roemenië en Spanje. Eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technisch installateurs: ze vertrouwen op ons brede aanbod aan mechanische producten en oplossingen. Elke dag weer. Kijk voor meer informatie op www.itsme.eu.

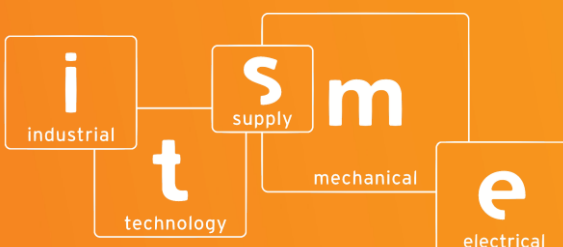
Functieomschrijving

Wij zoeken een commerciële doener met een technische affiniteit! Als verkoper binnendienst ben je het eerste aanspreekpunt van de klant. Je ondersteunt de accountmanagers met commerciële en administratieve werkzaamheden, zoals het opvolgen van leads en het administreren van orders. Je bent stressbestendig, klantgericht, communicatief vaardig en nauwkeurig en je ziet het als een uitdaging om technische vraagstukken op te lossen op het gebied van elektro en/of mechanica.

Functie inhoud

De hoofdtaken van de verkoper 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 uitwerken en opvolgen van offertes
- Het uitwerken en begeleiden van klantopdrachten
- Het onder de aandacht brengen van onze Solutions
- Het volgen van ontwikkelingen en trends in de markt
- Het als betrouwbaar adviseur bijdragen aan het succes van klanten



Persoonlijke kenmerken

- Je hebt een technische achtergrond
- Je bent commercieel ingesteld en beschikt over goede communicatieve vaardigheden
- Je ziet het als een uitdaging om onze klanten zo goed mogelijk te ondersteunen
- Je bent stressbestendig
- Je bent enthousiast, leergierig en beschikt over een probleemoplossend vermogen

Functie-eisen

- Een afgeronde mbo-opleiding, bij voorkeur in de technische richting
- Enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift. Duits is een pré
- Goede beheersing van het volledige MS Office pakket
- Bij voorkeur kennis van SAP
- Ervaring met werken in CRM modules

Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder:

- Studiekostenregeling
- Reiskostenvergoeding
- Pensioenregeling
- Collectieve zorgverzekering
- ADV-dagen
- Korting op bedrijfsfitness
- Korting op personeelsaankopen

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. Voor meer informatie kun je tijdens kantooruren contact opnemen via telefoonnummer 0162 – 484200.

Het kan voorkomen dat wij voor de selectieprocedure gebruik maken van social media

