

## Verkoper Binnendienst

### Maastricht (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 Maastricht bestaat uit 12 medewerkers die nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Zij bestaan uit accountmanagers, binnendienst verkopers en verkoopondersteuners. Verder wordt de vestiging ondersteund door verschillende productspecialisten uit de regio.

#### 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. Naast itsme in Nederland kent de groep een viertal zusterondernemingen in het buitenland, te weten België, Duitsland, Roemenië en Spanje. De itsme groep heeft een jaarmzet van circa 220 miljoen en telt ruim 550 medewerkers waarvan 450 in Nederland. Kijk voor meer informatie op [www.itsme.eu](http://www.itsme.eu).

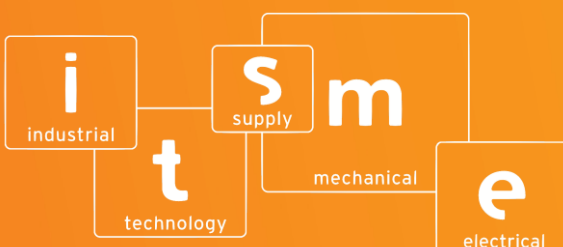
#### Functieomschrijving

Wij zoeken een commerciële doener met een technische achtergrond! Als verkoper binnendienst ben je technisch onderlegd en verricht je commercieel en administratieve werkzaamheden, zoals het administreren van orders en offertes. Je bent het eerste aanspreekpunt van de klant en ondersteunt de accountmanagers. Daarnaast ben je stressbestendig, klantgericht, communicatief vaardig en nauwkeurig en zie je het als een uitdaging om technische vraagstukken op te lossen op het gebied van elektro.

#### 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 uitwerken en opvolgen van offertes
- Het uitwerken en begeleiden van klantopdrachten
- Het onder de aandacht brengen van onze Solutions
- Het opmerken en volgen van ontwikkelingen 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 kunt zelfstandig werken, maar daarnaast ook goed binnen een team functioneren
- Je bent stressbestendig
- Je bent enthousiast en leergierig en beschikt over een probleemoplossend vermogen

## Functie-eisen

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

Mocht je net een studie hebben afgerond of toe zijn aan een tweede stap in je carrière, nodigen we je ook van harte uit om te solliciteren!

## Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een studiekostenregeling, collectieve zorgverzekering, ADV dagen en korting op 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 tijdens kantooruren contact opnemen via telefoonnummer 0162 – 484200.