

Verkoper Binnendienst Venlo (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 Venlo bestaat uit 20 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.

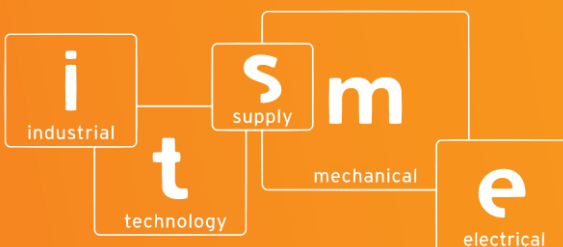
Functieomschrijving

Wij zoeken een commerciële doener met een technische achtergrond. Dat je breed georiënteerd bent binnen de wereld van werktuigbouw en mechanische techniek blijkt o.a. uit een afgeronde opleiding werktuigbouwkunde op minimaal MBO niveau en enkele jaren werkervaring in een soortgelijke functie. Daarnaast ben je stressbestendig, klantgericht, communicatief en nauwkeurig en zie je het als een uitdaging technische vraagstukken op te lossen op het gebied van pneumatiek en/of aandrijftechniek.

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 als betrouwbaar adviseur bijdragen aan het succes van klanten;
- Het uitwerken en opvolgen van offertes(in samenwerking met collega's in de buitendienst);
- Het coördineren en samen met verkoopondersteuning uitwerken van klantopdrachten;
- Het opmerken en volgen van ontwikkelingen in de markt;
- Het uitdragen van de visie, strategie en unieke meerwaarde van itsme en Hoogland Mennens;
- Het onder de aandacht brengen van onze Solutions.
- Het begeleiden van de verkregen opdrachten en voert deze uit en plant de orderafhandeling zowel administratief als logistiek.



Verantwoordelijkheden

- Het opbouwen en onderhouden van een goede vertrouwensrelatie met klanten.
- Tijdige rapportage van knelpunten aan het Hoofd Verkoop Binnendienst.
- Zorgvuldige uit- en afwerking van taken.
- Het volgen van de marktontwikkelingen op het gebied van de aandrijftechniek en in het bijzonder pneumatiek

Persoonlijke kenmerken

- Je bent commercieel ingesteld
- Je ziet het als een uitdaging om onze klanten zo goed mogelijk te ondersteunen
- Je een technische achtergrond.
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden

Functie-eisen

- Een afgeronde technische MBO-opleiding of gelijkwaardig (bijvoorbeeld werktuigbouwkunde)
- Enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie.
- Goede kennis van MS Office
- Bij voorkeur kennis in SAP werkomgeving

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 job.

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 contact opnemen met Hugo Stijnen (Vestigingsmanager) via telefoonnummer: 0651331052

