



Commercieel Medewerker Binnendienst

Doel van de functie:

Onderhoudt contacten en relaties en werkt nauw samen met de buitendienst teneinde de klant zo goed mogelijk te bedienen. Voert verkoopgesprekken en is mede verantwoordelijk voor de ondersteuning van de accountmanagers. Draagt bij aan het commercieel beleid van de organisatie en voert dit consequent uit. Heeft een commerciële instelling teneinde verhoging van omzet als marge.

Werkzaamheden:

1. Verkoop
 - Onderhouden van contact met klanten en mede verantwoordelijk voor maximale klanttevredenheid
 - Orderverwerking
 - Commerciële activiteiten: voeren van (telefonische) verkoopgesprekken, uitvoeren van direct-marketing activiteiten en speciale verkoop- en marketing acties
 - Opstellen en opvolgen van offertes en prijsafspraken
 - Bewaking van orderverloop
 - Voeren van telefonische acquisitie bij prospects en klanten
 - Klantadvies

2. Overige
 - In samenspraak met Technical Customer Service klachten en retouren afhandelen en daarmee klanttevredenheid waarborgen
 - Administratie
 - Debiteurenbeheer
 - Ondersteuning bij jaarlijkse catalogussen, beurzen, seminars en andere promotionele activiteiten

Vereisten:

Opleiding en ervaring:

- MBO+ werk en denk niveau
- Werkervaring in een technisch commerciële omgeving
- Affiniteit met de verlichtingsbranche
- Uitgebreide kennis van Nederlandse, Duitse en Engelse taal in woord en geschrift
- Beheersing van Microsoft Office

Gedragkenmerken / Competenties / Vaardigheden:

- Commercieel inzicht
- Klantgerichte instelling
- Verkoopvaardigheden
- Communicatief
- Pro actieve houding