

Commercieel Medewerker Verkoop Binnendienst (Beuningen)

In deze veelzijdige binnendienstfunctie werk je nauw samen met een of twee Accountmanagers en draag je bij aan het commerciële succes van de organisatie.

Samenvatting

Locatie: **Beuningen**

Dienstverband: **32-40 uur**

Salaris: **3000 - 3750**

Commercieel Medewerker Verkoop Binnendienst - Aan de slag bij een familiebedrijf!

Ben jij een commercieel persoon met oog voor klantrelaties en een proactieve instelling? Als **Commercieel Medewerker Verkoop Binnendienst** speel je een essentiële rol in het verkoopproces. Je zorgt voor een soepele afhandeling van offertes, bewaakt levertijden en staat klaar voor klanten met advies en ondersteuning. Een functie waarin commercieel inzicht, klantgerichtheid en nauwkeurigheid samenkomen!

Over de functie

In deze veelzijdige binnendienstrol werk je nauw samen met accountmanagers en ben je de verbindende schakel tussen klanten en interne afdelingen. Je zorgt ervoor dat offertes nauwkeurig worden opgesteld en opgevolgd, waarbij je altijd oog hebt voor klanttevredenheid en technische haalbaarheid. Door jouw communicatie- en organisatievaardigheden lopen processen soepel en efficiënt.

Zo ziet jouw dag eruit!

Elke dag brengt nieuwe uitdagingen, maar stel je voor:

- **Met een kop koffie begin je je dag en check je je inbox.** Er zijn nieuwe offerteaanvragen binnengekomen. Je bekijkt de details, stelt een scherpe offerte op en stuurt deze direct naar de klant.
- **Een klant heeft een vraag over een lopende bestelling.** Je zoekt snel de juiste gegevens op en geeft een duidelijk antwoord. De klant is tevreden met je snelle service en je noteert de update in het systeem.
- **Vervolgens kijk je naar de lopende orders.** Je controleert of alle benodigde informatie compleet is en schakelt met de planning om de levertijden te bewaken. Ondertussen overleg je met een accountmanager over een complexe aanvraag.



- **Na de lunch werk je enkele administratieve taken bij.** Je verwerkt een retouraanvraag, controleert facturen en houdt de orderstatussen up-to-date. Een collega vraagt je advies over een speciale bestelling, en samen bedenken jullie een slimme oplossing.
- **Later op de middag bel je een aantal klanten op om offertes op te volgen.** Eén van hen twijfelt nog, maar met jouw advies weet je hem te overtuigen. Bestelling geplaatst!
- **Voordat je de dag afsluit,** check je nog even of alle lopende orders op schema liggen. Alles is geregeld en de klanten zijn geholpen. Tijd om tevreden de dag af te ronden!

Over het bedrijf

Dit toonaangevende familiebedrijf is al bijna 60 jaar dé specialist in zonwering en licht- en warmteregulering. Vanuit Beuningen (Gld.) - en vanaf half 2025 vanuit een splinternieuw pand in Wijchen - worden hoogwaardige zonweringsoplossingen geleverd en gemonteerd voor de zakelijke markt. De werksfeer is informeel, professioneel en betrokken, met een sterke focus op samenwerking en klanttevredenheid.

Wat wij vragen

- ✓ Een commerciële opleiding op MBO-niveau (bouwkundige kennis is een pre).
- ✓ Goede digitale vaardigheden en nauwkeurigheid in administratie.
- ✓ Een klantgerichte en commerciële instelling.
- ✓ Sterke communicatieve vaardigheden.
- ✓ Teamspirit, initiatief en een gezonde dosis humor.

Wat wij bieden

- ☐ **Salaris** tussen € 3.000 en € 3.750 bruto o.b.v. 40 uur, afgestemd op ervaring.
- ☐ **2% eindejaarsuitkering**, berekend over het bruto jaarsalaris.
- ☐ **25 verlofdagen + 13 ADV-dagen** per jaar (bij fulltime dienstverband).
- ☐ **Uitstekende pensioenregeling** voor financiële zekerheid.
- ☐ Werken in een hecht en professioneel team van vier binnendienstmedewerkers en vier accountmanagers.
- ☐ Een informele werksfeer waarin samenwerking en humor centraal staan.
- ☐ Een stabiele, financieel gezonde werkgever met oog voor medewerkers.
- ☐ Goede begeleiding en ondersteuning door ervaren collega's.

Solliciteren?

Klaar om deel uit te maken van een groeiende en dynamische organisatie? Reageer vandaag nog en zet de volgende stap in je commerciële carrière!



**SELECTIE
TEAM**
