

Commercieel medewerker binnen- & buitendienst

Als Commercieel Binnendienst Medewerker ben je het eerste aanspreekpunt voor klanten en ondersteun je het volledige commerciële proces van offerte tot aftersales. Daarnaast bezoek je klanten om relaties te versterken en commerciële kansen te signaleren, in nauwe samenwerking met sales, logistiek en service.

Samenvatting

Locatie: **Utrecht**

Dienstverband: **32-40 uur**

Salaris: **Tot 4.500**

Als Commercieel Binnendienst Medewerker (met klantbezoeken) ben jij het eerste aanspreekpunt voor klanten en een belangrijke verbinding tussen de commerciële buitendienst, interne afdelingen en relaties. Je ondersteunt het volledige verkoopproces: van offerte tot aftersales. Daarnaast ga je regelmatig op bezoek bij klanten om de relatie te onderhouden, behoeften te inventariseren en commerciële kansen te signaleren. Je werkt nauw samen met collega's uit sales, logistiek en service en zorgt er samen voor dat klanten snel en professioneel geholpen worden.

- Opstellen, opvolgen en verwerken van offertes
- Klanten adviseren over producten, diensten en oplossingen
- Relatiebeheer via telefoon, e-mail en klantbezoeken
- Ondersteunen van de buitendienst bij commerciële voorbereidingen
- Analyseren van klantbehoeften en signaleren van commerciële kansen
- Bewaken van levertijden en opvolgen van bestellingen
- Correct verwerken van orders in het systeem
- Proactief bijdragen aan klanttevredenheid en commerciële groei

Over het bedrijf

Je komt terecht bij een internationale technische handelsorganisatie met een sterke positie binnen de industrie. De organisatie levert hoogwaardige producten en slimme oplossingen aan zakelijke klanten.

De cultuur is professioneel, maar toegankelijk. Er wordt hard gewerkt, maar ook gelachen. Ideeën worden gewaardeerd en initiatief wordt beloond. Je krijgt ruimte om te ondernemen binnen je eigen regio. ☐☐

Wat wij vragen

- Minimaal een mbo-diploma in een technisch-commerciële richting

- Ervaring met relatiebeheer
- Affiniteit met techniek en de drive om je hierin verder te verdiepen
- Goede beheersing van de Nederlandse taal
- Je bent proactief, zelfstandig en communicatief sterk
- Je denkt commercieel en zet service altijd voorop ☐☐

Wat wij bieden

- Een passend salaris, afhankelijk van jouw ervaring
- 28 vakantiedagen (bij fulltime)
- Mogelijkheid om tot 12 extra vakantiedagen bij te kopen
- Laptop en telefoon ☐☐
- Volop trainingen en ontwikkelmogelijkheden
- Personeelskorting op producten
- Korting via diverse voordeelregelingen (mode, dagjes uit en meer)
- Collectiviteitskorting op zorgverzekering
- Uitgebreide pensioenregeling

En misschien nog wel het belangrijkste: een omgeving waarin jij echt het verschil mag maken. Jouw inzet wordt gezien én gewaardeerd.

Interesse in deze baan?

Reageer op deze vacature via de sollicitatieknop. Heb je een vraag over deze vacature? Neem dan contact op de contactpersoon op deze pagina. We horen graag van je!



**SELECTIE
TEAM**
