Commercieel Binnendienst Medewerker | Techniek

Ben jij iemand die graag contact heeft met klanten én energie krijgt van het regelen, schakelen en meedenken? Vind je het leuk om relaties op te bouwen, kansen te signaleren en ervoor te zorgen dat alles achter de schermen goed verloopt? Dan kan dit zomaar een functie zijn waar je je snel thuis voelt.

Samenvatting

Locatie: **Haarlem**
Dienstverband: **32-40 uur**
Salaris: **tot 4.300**

Wat ga je hier doen

In deze rol ben je een belangrijk aanspreekpunt voor klanten en ondersteun je het verkoopproces van begin tot eind. Je schakelt dagelijks met klanten, collega's en verschillende afdelingen om vragen op te pakken, offertes uit te werken en bestellingen goed te laten verlopen.

Naast het contact via telefoon en e-mail bezoek je ook regelmatig klanten. Zo blijf je goed op de hoogte van wat er speelt en kun je kansen signaleren waar klanten én de organisatie verder mee geholpen zijn.

Werkzaamheden

- Opstellen en opvolgen van offertes
- Adviseren van klanten over producten en oplossingen
- Onderhouden van klantcontact via telefoon, e-mail en bezoeken
- Ondersteunen van commerciële collega's in de buitendienst
- Verwerken en opvolgen van orders en bestellingen

Zo ziet je werkdag eruit

Je start met overzicht

Je begint de dag met het bekijken van openstaande aanvragen, offertes en klantvragen. Vervolgens bepaal je wat direct aandacht nodig heeft en pak je de eerste contacten op.

Veel schakelen, veel contact

Gedurende de dag wissel je moeiteloos tussen telefoongesprekken, e-mails en overleg met collega's. Je helpt klanten verder, bewaakt lopende aanvragen en zorgt dat

afspraken worden opgevolgd.

Ook buiten de deur

Regelmatig stap je in de auto om klanten te bezoeken. Je onderhoudt relaties, brengt wensen in kaart en kijkt waar mogelijkheden liggen om klanten nog beter te ondersteunen.

Waar je terechtkomt

Je komt terecht binnen een organisatie waar samenwerking belangrijk is en verschillende afdelingen nauw met elkaar optrekken. Je werkt samen met collega's uit commerciële, logistieke en servicegerichte functies om klanten snel en goed te helpen. Er is ruimte om jezelf verder te ontwikkelen en nieuwe kennis op te doen.

Wie we zoeken

- Minimaal mbo werk- en denkniveau
- Ervaring in een commerciële functie is een pré
- Affiniteit met techniek of de motivatie om dit te leren
- Goede beheersing van de Nederlandse taal
- Nauwkeurig en communicatief vaardig
- Klantgerichte instelling en commercieel inzicht

Wat je mag verwachten

- Passend salaris afhankelijk van ervaring
- Reiskostenvergoeding van €0,25 per kilometer
- Bonusregeling afhankelijk van resultaten
- 25 vakantiedagen op fulltime basis + de mogelijkheid om er 12 dagen bij te kopen
- Collectieve zorgverzekering
- Opleidingen en trainingen
- Uitgebreide pensioenregeling
- Korting op diverse producten en diensten

Nieuwsgierig?

Neem gerust contact op met Jorn via 06-44937413 als je vragen hebt.