

Commercieel medewerker binnendienst (met klantbezoeken) | Techniek

Help klanten met technische vragen, offertes en orders. Je bouwt sterke klantrelaties op en gaat regelmatig bij klanten langs.

Samenvatting

Locatie: **Son**

Dienstverband: **36-40 uur**

Salaris: **Tot 4.200**

Commercieel Medewerker Binnendienst

Ben jij commercieel sterk, technisch nieuwsgierig en vind je het leuk om klanten écht te leren kennen? In deze rol werk je vooral vanuit de binnendienst, maar ga je ook regelmatig op klantbezoek. Zo bouw je sterke relaties op en geef je advies dat past bij de praktijk. ☐☐

Over de functie

Als commercieel medewerker binnendienst ben jij een belangrijk aanspreekpunt voor klanten. Je helpt hen via telefoon en mail, denkt mee over technische vragen en zorgt dat aanvragen snel en netjes worden opgepakt.

Maar deze rol gaat verder dan alleen binnendienst. Je bezoekt ook klanten op locatie. Zo zie je beter wat er speelt, leer je hun werkomgeving kennen en kun je gericht meedenken over producten, toepassingen en oplossingen.

Je stelt offertes op, volgt deze actief op en zet aanvragen om in orders. Zie je commerciële kansen? Dan pak je die op. Denk aan extra service, passende producten of een slimme vervolgstap voor de klant.

Je werkzaamheden bestaan onder andere uit:

- Klanten helpen via telefoon en mail
- Technisch meedenken over producten en toepassingen
- Offertes opstellen en actief opvolgen
- Aanvragen omzetten in orders
- Klantbezoeken plannen en uitvoeren
- Commerciële kansen signaleren en benutten
- Orders verwerken en klantgegevens bijhouden
- Samenwerken met collega's met veel technische kennis

Het is geen harde buitendienstrol, maar klantcontact staat wel centraal. Jij vindt het leuk om relaties op te bouwen, klanten te bezoeken en techniek steeds beter te begrijpen.

Over het bedrijf

Je komt te werken bij een technische handelsorganisatie in Son. Het bedrijf levert een breed assortiment technische producten en diensten aan zakelijke klanten.

De sfeer is nuchter, betrokken en praktisch. Collega's helpen elkaar en er is veel kennis in huis. Je krijgt de ruimte om te leren, vragen te stellen en jezelf verder te ontwikkelen. ☐☐

Kwaliteit, service en langdurige klantrelaties staan centraal. Hier draait het niet om snel scoren, maar om klanten goed helpen en samen bouwen aan resultaat.

Wat wij vragen

- MBO werk- en denkniveau
- Ervaring in een commerciële binnendienstfunctie, sales support of vergelijkbare rol
- Affiniteit met techniek of de motivatie om dit te leren
- Je vindt het leuk om klanten te bezoeken en relaties op te bouwen
- Goede beheersing van de Nederlandse taal
- Je werkt nauwkeurig en houdt overzicht
- Je bent communicatief sterk en klantgericht
- Je denkt commercieel mee en ziet kansen
- Woonachtig in de regio Son, Eindhoven, Best, Helmond of omgeving
- Beschikbaar voor 36 tot 40 uur per week

Wat wij bieden

- Een salaris tot €4.200 bruto per maand, afhankelijk van ervaring ☐☐
- Een afwisselende commerciële rol met klantcontact én klantbezoeken
- Veel ruimte om technische kennis op te bouwen
- Flexibele werktijden voor een goede werk-privébalans
- 25 vakantiedagen op fulltime basis
- Mogelijkheid om extra vakantiedagen te kopen
- Bonusregeling afhankelijk van het vestigingsresultaat
- Trainingen en opleidingsmogelijkheden
- Personeelskorting op producten
- Extra voordelen, zoals korting op uitjes en zorgverzekering
- Een goede pensioenregeling
- Reiskostenvergoeding van €0,23 per kilometer
- Een fijne werkomgeving waar jouw ideeën meetellen ☐☐

Meer weten?

Neem dan contact op met Reinier Huibers via 06-16472181!