

## Verkoper Binnendienst Sliedrecht (Fulltime)

### Bedrijfsprofiel

Met een grote verscheidenheid aan producten en diensten en vooral met overtuiging, ervaring en kwaliteit, biedt itsme machinebouwers en industriële eindgebruikers advies en oplossingen die bijdragen aan hun succes. Het team van itsme Sliedrecht bestaat uit 28 medewerkers die op informele wijze nauw samenwerken om dit succes te realiseren. Zij bestaan uit vertegenwoordigers, binnendienst verkopers en verkoopondersteuners.

### Over itsme

itsme (industrial technology and supply for mechanical and electrical) richt zich met een gevarieerd aanbod aan elektrotechnische en mechanische producten, diensten en oplossingen op industriële eindgebruikers, machine- en modulebouwers en technisch installateurs. De onderneming is ontstaan uit ES Elektro en het in 2008 overgenomen Hoogland-Mennens. Begin 2010 werd het Duitse bedrijf Schultz+Erbse door itsme overgenomen en in april 2011 is itsme onder de naam Breemes gestart in België. In Roemenië is itsme actief onder de naam ES Elektro Romania en op 1 januari 2014 opende de Spaanse vestiging van itsme, Elektres, haar deuren. itsme heeft een jaaromzet van 205 miljoen euro en telt 550 medewerkers bij 21 vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Roemenië en Spanje. Kijk voor meer informatie op [www.itsme.eu](http://www.itsme.eu).

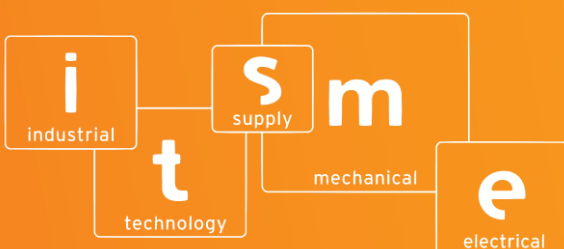
### Functieomschrijving

Je houdt je in de rol van Verkoper Binnendienst voornamelijk bezig met voorbereidend werk om de Verkoop Buitendienst te ondersteunen. Je voert de eerste (telefonische) gesprekken met mogelijke klanten en bent tijdens en na de verkoop telefonisch aanspreekpunt. Als Verkoper Binnendienst ben je technisch onderlegd en verricht je ook administratieve taken, zoals het administreren van orders en offertes.

### Functie inhoud

De hoofdtaken van de Medewerker Verkoop Binnendienst zijn:

- Het opbouwen en onderhouden van een goede vertrouwensrelatie met klanten en leveranciers
- Het technisch en commercieel ondersteunen van klanten en collega's in de buitendienst
- Het vertalen van de klantbehoefte naar een oplossing door het toepassen van consultative selling technieken
- Het coördineren en uitwerken van klantopdrachten
- Het opmerken en volgen van ontwikkelingen in de markt
- Het uitbrengen en opvolgen van offertes in samenwerking met collega's in de binnen- en buitendienst



## Persoonlijke kenmerken

- Je hebt een technische achtergrond
- Je bent commercieel ingesteld en beschikt over goede communicatieve vaardigheden
- Je ziet het als een uitdaging om onze klanten zo goed mogelijk te ondersteunen
- Je kunt zelfstandig werken, maar daarnaast ook goed binnen een team functioneren
- Je bent stressbestendig
- Je bent enthousiast en leergierig en beschikt over een probleemoplossend vermogen

## Functie-eisen

- Een afgeronde MBO-opleiding (MTS-E of gelijkwaardig)
- Enige jaren werkervaring in een soortgelijke functie is een pré
- Goede kennis van MS Office
- Bij voorkeur kennis in SAP werkomgeving

## Wij bieden

Naast een prettige werksfeer kennen wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder studiekostenregeling, collectieve zorgverzekering, ADV dagen en bedrijfsfitness.

## Solliciteren

Heb je interesse in bovenstaande vacature? Stuur dan je schriftelijke sollicitatie voorzien van je CV ter attentie van Eva van Olphen naar [recruitment@itsme.eu](mailto:recruitment@itsme.eu). Voor meer informatie kun je tijdens kantooruren contact opnemen met Ronald Haan (Vestigingsmanager) via telefoonnummer 0184 432 626.

