

Commercieel Medewerker Binnendienst

Je krijgt een afwisselend takenpakket waarin geen dag hetzelfde is door de uiteenlopende wensen en uitdagingen van onze klanten. Je bent hét centrale aanspreekpunt: van klantadvies en offertes tot het sluiten van opdrachten en het bewaken van opvolging. Dit is een mooie kans om jezelf commercieel te ontwikkelen, certificaten te behalen, duurzame klantrelaties op te bouwen en door te groeien richting een accountmanagementrol.

Wat ga je doen?

- Je hebt dagelijks (telefonisch en via e-mail) contact met klanten en prospects.
- Je stelt zelfstandig offertes op, werkt ze uit en volgt ze actief op.
- Je sluit opdrachten met klanten en zorgt voor een correcte verwerking van orders.

Je houdt het CRM-systeem actueel met kansen, contacten en afspraken.

- Je behaalt en onderhoudt relevante vendor sales certificaten.
- Je bouwt aan lange termijn-relaties met bestaande klanten en spot nieuwe kansen.
- Je coördineert interne processen rondom opportuniteiten, zodat iedereen aangehaakt is.
- Je signaleert commerciële kansen in de markt en zet hier passende acties voor op.
- Je onderhoudt en gebruikt vendor portals voor offertes, deals en registraties.

Wat vragen we van jou?

- HBO werk- en denkniveau, verkregen door opleiding of relevante werkervaring.
- Minimaal 2 jaar ervaring in een vergelijkbare commerciële B2B-functie.
- Affiniteit met ICT/software: je kent de basisbegrippen en kunt je nieuwe technologie snel eigen maken.
- Je communiceert makkelijk en bent klantgericht, zowel telefonisch als schriftelijk.
- Je beheerst de Nederlandse én Engelse taal uitstekend in woord en geschrift.
- Je voelt je thuis in een klein, dynamisch en groei-gedreven bedrijf.
- Je bent leergierig en bereid certificeringen en (zelf)studies te volgen om jezelf te blijven ontwikkelen.

Ben je klaar voor een volgende stap in je commerciële carrière en wil je samen met ons verder groeien? Dan komen we graag met je in contact.