



> Inside Sales Medewerker / 32 – 40 uur

Locatie: Beekbergen

Branche: Internationaal technische import- & groothandel in verspanende gereedschappen

Dienstverband: Jaarcontract, bij goed functioneren een vast dienstverband

Inside Sales Medewerkers opgelet!

Ben jij die nieuwsgierige, snel schakelende, hard werkende teamplayer met hands-on mentaliteit die alles op alles zet voor een ultieme klantbeleving?

Dan is dit je kans....

Van Ommen bv, al meer dan 70 jaar specialist in de verspaning

Van Ommen bv is een gezond internationaal familiebedrijf en groothandel in verspanende gereedschappen. De onderneming richt zich op de professionele markt (B2B en B2B2B) en via diverse kanalen worden ruim 25.000 artikelen onder de eigen merken *Phantom* en *International Tools* uit voorraad geleverd aan dealers in Europa. Hoge kwaliteit, een uitleveringsgraad van 98,5%, hoogwaardig technisch advies, een uitgebreid assortiment én een eigen test- en trainingscentrum (TTC), zijn kenmerkend voor ons bedrijf. Bij Van Ommen werken ca. 60 betrokken medewerkers en het bedrijf kenmerkt zich als een écht familiebedrijf met informele sfeer, korte lijnen, gericht op samenwerking, no nonsens, professioneel en weinig hiërarchie.

Plaats in de organisatie

Op de afdeling verkoop binnendienst werk je samen met 14 collega's inclusief technische adviseurs.

Je rapporteert aan de Sales Manager Binnendienst.

Functie Inside Sales Medewerker

In de rol van Inside Sales Medewerker ben je verantwoordelijk voor actieve sales vanuit onze binnendienst-afdeling. Je speelt een centrale rol in het salesproces en bent daarmee een belangrijke schakel tussen de klant en de interne organisatie.

In samenwerking met de accountmanagers (buitendienst) ben jij continu creatief in het vinden van commerciële kansen en verkoop verhogende activiteiten. Door je proactieve klantbenadering ben jij in staat om klantwensen te analyseren en te vertalen naar gerichte commerciële acties en/of advies.

Als eerste aanspreekpunt voor zowel klanten als accountmanagers, begrijp jij als geen ander 'de vraag achter de vraag' en fungeer je als deskundige en prettige gesprekspartner waarbij je de klanttevredenheid nooit uit het oog verliest. Een waardevolle tool hierbij is een specifiek voor Van Ommen ontwikkeld E-commerce platform die mede als Order Management Systeem (OMS) dient. Deze real-time omgeving geeft de klant 24/7 volledige beschikking over productinformatie, voorraad status, praktische kennis & advies en is gericht op een efficiënt orderproces voor zowel dealers (www.vanommen.nl) als eindgebruikers (www.phantom.eu). Hierdoor heb jij meer tijd om te focussen op marktontwikkelingen, verkoopkansen, commerciële acties en optimale klantrelaties. De Inside Sales Medewerker draagt daarbij een belangrijke rol in het enthousiasmeren van onze klanten in het gebruik van OMS. Jij bent in staat om de vele voordelen aan onze klant (dealers) uit te leggen en je adviseert pro actief in het optimaal gebruik van het platform. Tevens doe je intern verbetervoorstellen t.b.v. de doorontwikkeling van het bestelplatform.

Taken en verantwoordelijkheden:

- bijdragen aan het optimaliseren van de salesresultaten
- verkoopsignalen vertalen naar commerciële acties
- optimaliseren van de klantbeleving en klantrelatie
- het pro actief klanten enthousiasmeren en adviseren over (optimaal) gebruik van OMS
- begeleiden van klanten bij implementatie en systeem inrichting (kortingen/prijzen) van OMS
- ondersteuning van accountmanagers in allerhande (administratieve) werkzaamheden
- bewaken van de data kwaliteit in CRM
- het doen van concrete verbeteracties
- belangrijke schakel tussen de klant en de interne organisatie

Onze ideale kandidaat heeft:

- HBO / MBO+ werk- en denkniveau
- 2 jaar ervaring in (groothandel) sales, bij voorkeur in een technische omgeving
- uitstekende communicatieve vaardigheden
- uitstekende digitale vaardigheden en in staat om systemen snel eigen te maken
- goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, bij voorkeur kennis van de Franse en/of Spaanse taal
- bij voorkeur affiniteit met technische producten
- competenties: sales gedreven, overtuigend, assertief, proactief, daadkrachtig, oplossingsgericht, stressbestendig en in staat om prioriteiten te stellen.

Wij bieden:

- een collegiale, informele maar prestatiegerichte omgeving
- een veelzijdige functie met grote mate van zelfstandig- en verantwoordelijkheid
- een marktconform salaris gebaseerd op de CAO Technische Groothandel
- een 13e maand en 8,33 % vakantiegeld
- de mogelijkheid om gedeeltelijk thuis te werken
- 25 vakantiedagen aangevuld met 3 extra dagen

Interesse in de functie van Inside Sales Medewerker?

Wij ontvangen graag je sollicitatiebrief voorzien van CV voor 28 oktober 2022 t.a.v. Marieke Tijink op m.tijink@vanommen.nl. Een twee- tot drietal sollicitatiegesprekken én een Persoonlijke Profiel Analyse (PPA) maken onderdeel uit van de sollicitatieprocedure. Voor eventuele vragen kun je tevens bij Marieke terecht op telefoonnummer: **055-5067622** (aanwezig op dins- woens- en donderdagen).