



# Internationaal Manager Inside Sales

## 32 - 40 uur

Wil jij de commercie van de toekomst implementeren in een vooruitstrevend bedrijf?  
Dan is de functie van Internationaal Manager Inside Sales  
bij Van Ommen écht iets voor jou!

**Van Ommen bv**, (60+ fte) is een gezond familiebedrijf in Beekbergen, nabij Apeldoorn dat jaren voorop loopt in de markt naar dealers en hun eindklanten in verspanende gereedschappen voor de metaalbewerking. We staan daarbij aan de vooravond van het implementeren van Microsoft Copilot en zijn op zoek naar een inside sales manager die dit succesvol in onze salesorganisatie kan integreren.

We zijn trots op onze organisatie, gebouwd op ongeëvenaarde kwaliteit, doortastend technisch advies en een breed assortiment. Van Ommen gaat verder dan de norm met een eigen Test- en Training Centrum (TTC), de basis voor kwaliteitscontrole, programmaselectie en eigen vernieuwende innovatieve productontwikkeling. Daarbij geloven we sterk in de kracht van innovatie, gesteund door onze geavanceerde Microsoft Dynamics-infrastructuur én ons unieke E-commerce platform. Dit real-life platform fungeert niet alleen als een Ordering Management Systeem, maar ook als hét kennisplatform voor verspaningsspecialisten, met directe toegang tot onze gerenomeerde merken *Phantom* en *International Tools*. In de rol van Manager Sales Binnendienst word je lid van ons Commercieel Management Team (CMT) en rapporteer je rechtstreeks aan de commercieel directeur.

### Internationaal Manager Inside Sales

In de rol van Manager Inside Sales ben je niet alleen verantwoordelijk voor de aansturing van de binnendienstteams en de kwaliteit van de bijbehorende processen, maar sta je ook voor boeiende uitdagingen op het gebied van innovatie. Met de implementatie van Open AI functionaliteiten en Copilot in het vooruitzicht, voeg je een nieuwe dimensie toe aan de ambitieuze groei van onze onderneming. Deze technologische ontwikkelingen bieden mogelijkheden om de efficiëntie en effectiviteit van onze salesprocessen te versterken.

Daarnaast zet de onderneming in op ambitieuze, maar doordachte internationale groei, in samenhang met individuele professionalisering en diversificatie van de verkoopkanalen. Ten grondslag ligt een doortimmerde marketing- en salesstrategie voor (Europese) uitbouw, merkenbeleid en multichannel verkoop. Ook voor de binnendienst brengt dit doorlopend nieuwe uitdagingen mee. Als spin in het web, communiceer je daarom intensief met de commercieel directeur, de sales buitendienst en je collega managers van de andere afdelingen met wie je in gezond samenspel tot het beoogde commerciële eindresultaat komt. Evenzeer van belang zijn proces- en resultaatgerichtheid: het meetbaar maken van output van werkmethodeken en functionele inspanningen, en het analyseren, optimaliseren of vernieuwen van de onderliggende processen en procedures, inclusief de ondersteunende ICT tools. De commerciële binnendienst, bestaande uit Sales Support, Customer Service en TTC met in totaal circa 13 inside sales professionals, vraagt om motiverend en situationeel leiderschap met medewerkers op MBO/HBO niveau.

**Wat ga je doen:**

- ondersteunen bij het behalen van commerciële groei;
- signaleren van omzetkansen en omzetten naar concrete commerciële acties
- optimaliseren van de service, klantrelaties en processen
- projectmanagement
- opzetten en uitrollen van interne salesactiviteiten en de optimalisatie hiervan
- sturen, coachen en begeleiden van de commerciële binnendienstmedewerkers
- plannen en coördineren van interne en externe bijeenkomsten
- verzorgen van rapportages

**Onze ideale kandidaat heeft:**

- leidinggevende ervaring in een internationale groothandel / distributie omgeving
- HBO/WO diploma in een commerciële richting (bijv. International Business)
- een sterke persoonlijkheid met goede sociale en communicatieve vaardigheden en weet op overtuigende wijze te communiceren op verschillende niveaus binnen en buiten de organisatie
- een commerciële en daadkrachtige instelling
- een sterk analytisch vermogen
- ervaring met multichannel sales en E-commerce
- goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, bij voorkeur ook andere talen.
- beheersing van Powerpoint, Visio, CRM, ERP, ChatGPT en logistieke systemen

**Wij bieden:**

- veel vrijheid, verantwoordelijkheid en ruimte voor initiatieven en ontwikkeling
- een ervaren en gedreven binnendienst
- een indrukwekkende ICT omgeving
- een betrokken werkgever met focus en investering op (buitenlandse) groei
- uitdagende projecten
- aantrekkelijke beloning met bonus, goede pensioenregeling, 28 vakantiedagen, fietsregeling, volledig maandsalaris vakantiegeld, de mogelijkheid deeltijds thuis te werken én opleidingsmogelijkheden.

**Is de rol van Internationaal Inside Sales Manager jou op het lijf geschreven?**

Aarzel niet langer en stuur jouw sollicitatie voor 12 april '24 t.a.v. Marieke Tijink naar [m.tijink@vanommen.nl](mailto:m.tijink@vanommen.nl)

Een twee- of drietal sollicitatiegesprekken én een online assessment maken onderdeel uit van de sollicitatieprocedure. Voor eventuele vragen kun je tevens bij Marieke terecht op telefoonnummer: 06-11538562.