



ICT Concept - Inside Sales Medewerker

De baan

Toe aan de volgende stap als verkoper? Als Inside Sales Medewerker bij ICT Concept, ben je verantwoordelijk voor het hele verkooptraject: van klantadvisering, opvolging, orderverwerking en aftersales. Met jouw uitgebreide kennis op het gebied van sales-en accountmanagement, ga jij een belangrijke rol spelen binnen de afdeling Inside Sales. Jij neemt daarbij een voortrekkersrol, geeft waar nodig sturing aan het team en zet daarmee iedereen in zijn kracht.

Jij bent de belangrijkste schakel voor onze accountmanagers en leveranciers, maar bovenal voor onze klanten. Hierbij schakel je continu tussen onze belangen, de klantrelatie en organisatorische mogelijkheden zonder de commerciële kansen uit het oog te verliezen.

Dagelijks bied je op proactieve wijze ondersteuning aan onze accountmanagers en werk je nauw samen met onze afdelingen logistiek, service en techniek. Hierdoor ben jij op de hoogte van alles wat er speelt binnen en buiten de organisatie. Waar nodig draag je verbeteringen aan om de gewenste kwaliteit/kwantiteit te kunnen realiseren. Samen met het salesteam zorg jij ervoor dat alles voor elkaar komt en dat zaken geregeld zijn voor de klant. Iedereen is hierin even belangrijk en onmisbaar.

Functie-eisen

- Minstens 2 jaar commerciële werkervaring bijvoorbeeld als accountmanager of commercieel medewerker binnendienst;
- Goede sociale en communicatieve vaardigheden;
- Goede kennis van de Nederlandse taal in woord en geschrift;
- Oplossingsgericht, stressbestendig, punctueel en proactief;
- Je wilt graag de commerciële instelling eigen maken, bent zeer dienstverlenend en kan goed samenwerken;
- IT-infra kennis is een pré;
- Administratief goed onderlegd;
- 32-40 uur beschikbaar.

Wat ga je doen?

- Je zorgt voor perfecte bereikbaarheid van ons bedrijf via telefoon en email tijdens kantooruren;

- Onderhoud je contacten met bestaande relaties en bouw je deze verder uit;
- Adviseren over onze diensten, daarvoor houd je je productkennis actief up-to-date;
- Tijdig signaleren van problemen zoals een levertijd overschrijding en het nemen van maatregelen;
- Je bent verantwoordelijk voor calculaties, voorbereiding, orderinvoer, klachtenbehandeling en algemene klantencorrespondentie;
- Je handelt acquisities af van B2B klanten;
- Ondersteunen bij verkoop- en marketingacties;
- Optimalisatie van verkoopresultaten en marges.

Jouw agenda

Een sneak peek in de agenda van een Inside Sales Medewerker

	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag
07:00					
08:00	8:30 Mailbox bijwerken		08:30 Klantenbestand bijwerken		
09:00	09:00 Foutmelding software oplossen	09:00 Ondersteuning bij voorbereiding marketing activiteit			09:00 Advies geven aan klant over juiste hard- en software dienstverlening
10:00		10:30 Telefonisch overleg met prospect		10:00 Opmaken van projectofferte	
11:00			11:00 Overleg logistiek over projectofferte		11:00 Privé
12:00	12:30 Lunch	12:30 Lunch	12:30 Lunch	12:30 Lunch	12:30 Lunch
13:00	13:00 Nabellen leverancier	13:00 Signaleren van commerciële mogelijkheden.	13:00 Voorbereiding projectofferte	13:00 Opdracht overdragen aan logistiek	13:00 Orderverwerking
14:00	14:00 Opstellen projectofferte		12:00 Vrij	14:00 Offertes bijwerken	14:00 Laatste administratie bijwerken
15:00		15:00 Levertijden en voorwaarden achterhalen			
16:00	16:00 Overleg met Accountmanager over op te stellen offerte	16:00 Opvragen special bid	15:30 Sporten	16:00 Mail bijwerken	16:00 VrijMBO
17:00					
18:00					

Wie zoeken we?

Iemand die past bij onze kernwaarden "betrouwbaar, succesvol, geregeld":

- Jij bent **betrouwbaar**: jij ondersteunt onze accountmanagers en denkt met ze mee om tot de beste oplossing te komen; afspraak is afspraak in jouw wereld;
- Jij maakt onze klanten **succesvol**: jij haalt energie uit telefonisch klantcontact en weet daarin gemakkelijk te schakelen met de professionals die wij bedienen;
- Jij houdt ervan als dingen **geregeld** zijn: in de dagelijkse gang van zaken ben jij goed georganiseerd.

Wat bieden wij jou aan?

- Een uitstekend salaris, 27 vakantiedagen en uitgebreide secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder bijvoorbeeld een reiskostenvergoeding, incentiveprogramma en uitbetaling (of opname van) overuren;

- Een aantrekkelijke pensioenregeling en deelname aan ons vitaliteitsprogramma;
- Wij hebben een transparant ontwikkeltraject; doorgroeien heb je zelf in handen;
- Platte organisatie met leuke collega's;
- Een enthousiast team van 3 gedreven Inside sales collega's die alles samen willen oplossen. Jij staat er nooit alleen voor;
- Korte lijntjes, en wat dat betreft genoeg ruimte voor eigen initiatief en ontwikkeling;
- De kans om voor één van de grootste ICT automatiseringspartijen binnen de juridische sector te werken.

Is dit wat voor jou?

Stuur dan je sollicitatie af voorzien van cv en optioneel een motivatie t.a.v. Patrick Binnendijk. Voor meer informatie kun je ook bij hem terecht via 06.50264151 of per e-mail; vacatures@ict-concept.nl. Wordt onderdeel van het succes en klik op de groene button!

Ken jij iemand die geïnteresseerd zou kunnen zijn in deze vacature? Deel deze vacature via jouw social media. Klik op de sharebuttons links!

Goed om te weten: Wij vragen aan iedereen die bij ICT Concept B.V. komt werken om een Verklaring Omtrent Gedrag (VOG) vóór ingang van de arbeidsovereenkomst. Dit geldt zowel voor medewerkers in vast dienstverband als voor stagiaires en uitzend- en inhuurkrachten.

<https://ict-concept.nl/>