

Commercieel medewerker binnendienst

Jij bent medeverantwoordelijk voor onze productgroep Instortvoorzieningen. Samen met twee collega's zul je de omzet vergroten, het productassortiment uitbreiden en de processen optimaliseren. Daarnaast zorg jij ervoor dat onze klanten netjes te woord worden gestaan en ze de gewenste artikelen kunnen bestellen. Na het aannemen en invoeren van deze bestellingen ben je ook verantwoordelijk voor de goede loop van de levering. Je denkt mee met de klant en met onze buitendienst. Jouw telefoonstem is het geluid van onze klantvriendelijkheid en jouw flexibele opstelling naar klanten is de reden dat ze terugkomen voor een volgende bestelling.

Wie zijn wij?

Van der Blij B.V. is gespecialiseerd in hijsvoorzieningen voor bouwplaatsen en instortvoorzieningen voor prefab-beton. Geen idee wat dat inhoudt? Niemand van ons wist dat voordat we begonnen met werken bij Van der Blij. Wees gerust, het is geen hogere wiskunde.

Van der Blij is een marktleider in deze branche en verkoopt voornamelijk in Nederland en België. Maar... we hebben tal van nieuwe producten in de pijplijn en de wereld ligt voor ons open dus daarom zijn wij op zoek naar ambitieuze nieuwe collega's. We onderscheiden ons in de markt met een hele mooie prijs-kwaliteit verhouding en vooral een flexibele service in een modern jasje. Betonfabrieken en bouwplaatsen zijn nu eenmaal niet de meest geordende bedrijven ter wereld en als leverancier ben je dan ook een fijne partner wanneer je je flexibel opstelt.

Als team hebben we een open bedrijfscultuur waar eigen inbreng hoog in het vaandel staat en zal je niet te maken krijgen met oubollige kantoor hiërarchie. Jouw baan is voor een groot deel ook wat jij er van maakt en met alle kansen die de markt ons biedt heb jij toekomstige verantwoordelijkheden helemaal zelf in de hand. Wij geven je de vrijheid en middelen, jij kunt er een succes van maken!

Wat je doet

- Je bent samen met een andere collega verantwoordelijk voor het productpakket instortvoorzieningen
- Je communiceert nauw met de buitendienst over bestaande en nieuwe klanten en gaat eventueel mee op bezoeken de klant beter te leren kennen en de relatie te onderhouden/verbeteren
- Je neemt de bestellingen aan van klanten, telefonisch of per mail
- Je gaat samen met je collega's op de binnendienst de leveringen plannen en in de gaten houden
- Je bent commercieel dus je denkt mee met de klanten en vraagt waar nodig tactisch door
- Wat niet op voorraad is bestel je bij de leveranciers waarmee je samen de levering gaat plannen
- Je denkt mee over verbeteringen van processen, productassortiment en leveranciers

Hoe doe je dat

- Je zorgt voor verhoogde efficiëntie binnen jouw productpakket zoals de juiste grijpvoorraad en een strakke inkoopmethodiek.
- Marktkansen kun je inschatten en je draagt bij aan de omzetgroei van jouw afdeling door strategisch mee te denken
- Je zorgt voor een up-to-date website waar alle relevante informatie verzorgd wordt gepresenteerd, dit doe je in samenwerking met onze marketingafdeling.
- Je werkt gestructureerd en accuraat
- Alle onderdelen van het orderproces en klantgegevens verwerk je in Exact Globe en Synergy
- Je hebt talent voor het identificeren van klantbehoeftes en weet waar ze mee bezig zijn
- Je gelooft dat consistentie en een flexibele cultuur de basis zijn van een duidelijke identiteit waar we verder op kunnen bouwen.

Een dag als commercieel medewerker binnendienst

Goedemorgen! Je dag als commercieel medewerker binnendienst begint om 08:00, de meeste fabrieken en bouwplaatsen beginnen namelijk al tussen 06:00 en 07:00 dus vroeg bereikbaar zijn is een must voor de klanten. Eerst even een kop koffie en een korte meeting met je collega op de binnendienst om de lopende orders te bespreken en te kijken of alle bestellingen volgens de planning verlopen. Wellicht dat er nog klanten gebeld moeten worden voor een update over de levertijd.

Tijd om je mailbox eens in te kijken of er nog nieuwe bestellingen zijn binnengekomen. Mogelijk gaat de telefoon al voordat je hier aan toe komt en moet je direct met een vrolijke stem de telefoon opnemen. Je werkt bij Van der Blij dus een vrolijke, blijde telefoonstem is ons vanzelfsprekende kenmerk. Gedurende de dag kan het voorkomen dat je piekmomenten van bestellingen hebt en moet je dus ook goed je prioriteiten kunnen stellen.

De klant bestelt producten die niet op voorraad liggen maar wel direct vanuit de leverancier geleverd kunnen worden binnen enkele dagen. Tijd dus om je beste Duits in de strijd te gooien en onze leveranciers in Duitsland te bellen. Jaja deze Duitsers spreken Duits dus zet je talenknobbel maar aan het werk. Maak je niet druk, onze leveranciers accepteren het huis, tuin en keuken Duits maar hoe beter je het spreekt (of gaat leren spreken) hoe makkelijker de communicatie gaat verlopen natuurlijk.

Het is wat rustiger aan de telefoon en je werkt wat aan de website. Je hebt een hijsstelsel waar nog niet alle relevante informatie online van beschikbaar is. Samen met de collega van marketing zorg je dat de klant nu deze basisinformatie goed kan vinden, dit helpt ook weer mee voor de vindbaarheid op Google dus dat zijn twee vliegen in één klap.

De telefoon gaat en een klant belt dat hij een plaat wil gaan hijsen van vier bij drie bij één meter. Je stelt een paar vragen over de situatie van het hijsen en een eventuele tekening. Afhankelijk van de beschikbare informatie stuur je de gegevens door naar de afdeling techniek om een officieel hijsvoorstel te maken. Als het een hele simpele situatie is help je de klant met de online tabel even het juiste product te vinden. Als het te technisch wordt zijn er gelukkig altijd collega's die je kunnen helpen.

Rond 15:00 sluiten de meeste bouwbedrijven en is voor jou het moment om de orders van de dag nog even door te nemen en te kijken of alles gedaan en gepland is. Om 16:00 komt de transporteur de goederen halen die voor die dag zijn klaar gezet door de collega's in het magazijn. Er belt last-minute nog een klant die morgen een bepaald product nodig heeft. Jij stelt je flexibel op en zorgt dat op de valreep dit pakketje nog even meegaat met de transporteur. Lekker gewerkt, alweer een tevreden klant. Op

enig moment ga je mee op bezoek zodat onze klanten een gezicht bij jouw telefoonstem hebben. Na een aantal weken leren de klanten je al kennen en zullen ze specifiek naar jou vragen omdat je een betrouwbare en accurate partner bent!

Wat wij zoeken

- Uitstekende lees- en schrijfvaardigheid van het Nederlands
- Minimaal mbo4 of hbo werk- en denkniveau
- Commerciële ervaring, bij voorkeur binnen de bouwbranche/sector is een pré
- Ervaring met Exact Globe en Synergy is een pré
- Een commerciële houding en inzicht
- Een enthousiaste en leuke telefoonstem
- Kennis van de Engelse taal op minimaal B1 niveau
- Kennis van de Duitse taal vanaf A2 niveau is een pré

Wat wij bieden

- Een mooi salaris, passend bij jouw kennis en ervaring
- Zelfstudie (ontwikkeling) budget
- Pensioenopbouw en 25 vakantiedagen
- Een (leer)omgeving waarin initiatief (pro-activiteit) wordt toegejuicht
- Een enthousiast team in een markt met veel groei en potentie
- De mogelijkheid om mee te groeien met de organisatie
- Een losse bedrijfscultuur
- Een vrijdagmiddagborrel