

VACATURE: Commercieel medewerk(st)er Verkoopbinnendienst.

Haal jij je voldoening uit een tevreden klant? Wil jij een belangrijke bijdrage leveren aan de klanttevredenheid? Weet jij als geen ander te schakelen tussen diverse werkzaamheden en de betrokken afdelingen en heb je daarnaast affiniteit met verf? Dan heeft Drost Coatings een uitdagende functie voor je.

Over Drost Coatings

Drost Coatings is al sinds 1899 een echt Nederlands familiebedrijf en is gespecialiseerd in het ontwikkelen en leveren van hoogwaardige en kwalitatieve verfproducten. Volledig zelfstandig bepalen we onze eigen koers. Die staat al meer dan een eeuw in het teken van vernieuwingen en innovaties. Deze worden door onze eigen R&D-afdeling ontwikkeld in nauwe samenspraak met leveranciers en ontwikkelingsinstanties en uitvoerig getest door onze eindgebruikers.

We stellen hierbij het gebruik van zoveel mogelijk hernieuwbare (Biobased) grondstoffen en het reduceren van CO₂-emissie als doel. Drost Coatings is altijd op zoek naar verbetering op een van de volgende pijlers: duurzame kwaliteit met een lange levensduur, lage kostprijs met een hoog rendement per m² en minimale belasting voor mens en milieu.

Wat ga je doen?

Als commercieel medewerker ben je het aanspreekpunt voor onze klanten en ben je betrokken bij het hele proces van advisering, offerte, levering, after sales en ondersteun je de commerciële buitendienst.

Door je betrokkenheid ga je de klant echt leren kennen waarbij je een hoge klanttevredenheid nastreeft door het zoeken naar oplossingen die van toegevoegde waarde zijn voor onze klanten.

Verantwoordelijkheden

- Adviseren van klanten
- Opstellen van offertes en facturen
- Afhandelen van bestellingen
- Afspraken maken met klanten
- Beantwoorden en afhandelen van vragen en klachten
- Voeren van verkoopgesprekken
- Ondersteunen van je collega's in de buitendienst (accountmanagers)
- Ontwikkelen en up-to-date houden van productkennis
- Zorgen voor de juiste documentatie
- Meewerken aan marketing- en verkoopacties
- Monitoren van de klanttevredenheid
- Meedenken over het verbeteren van de omzet en klanttevredenheid

Wie ben jij?

- Je bent een enthousiaste aanpakker op HBO werk – en denkniveau die beschikt over meerdere jaren werkervaring in een soortgelijke functie.
- Je vindt het leuk om producten of diensten te verkopen en haalt hier voldoening uit.
- Je zorgt samen met je collega's voor het ontwikkelen van de tevredenheid van onze klanten.
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift en van de Microsoft softwareprogramma's zoals Excel en Word.
- Je bent klant- en servicegericht en zoekt commerciële kansen.
- Je bent georganiseerd en kunt goed het overzicht bewaren.

Wat bieden wij?

Bij Drost Coatings streven we naar een informele werksfeer waarin wij snel kunnen schakelen door de korte lijnen en open cultuur.

Met deze functie biedt Drost Coatings een afwisselende baan waar je samen met je collega's de klanten met veel plezier van dienst bent.

Daarnaast vinden wij persoonlijke groei belangrijk en bieden we de gelegenheid tot het volgen van cursussen/trainingen.

Verder bieden wij:

In principe een fulltime functie voor 40 uur per week en bij wederzijdse tevredenheid voor onbepaalde tijd.

Een marktconform salaris afhankelijk van de ervaring die je meebrengt.

Goede secundaire arbeidsvoorwaarden volgens cao – VVVF en een uitstekend pensioen.

Vakantiegeld en uitkering van een 13^{de} maand.

Personeelskorting.

Enthousiaste collega's

Wil je meer weten?

Heb je vragen over of herken je jezelf in deze vacature dan nodigen we je van harte uit om te reageren.

Wij zien je reactie graag tegemoet je motivatie en CV kun je mailen naar:
vacature@drostcoatings.nl

Heb je vragen over de functie dan kun je contact opnemen met Bernd Hopman (06-43708095) of via de mail: b.hopman@drostcoatings.nl