

Commercieel medewerker binnendienst regio Midden-Brabant

Den Bosch – Waalwijk – Tilburg



Een Commercieel medewerker binnendienst noemen wij in ons bedrijf een MRO dienstverlener. Dit is iemand die graag hulp biedt aan zijn groep van ongeveer 20 vaste klanten. Het productengamma is heel breed, je verkoopt producten van aandrijvingen tot gereedschap en van bedrijfsinrichtingen tot aan persoonlijke beschermingsmiddelen. Naast deze producten bied je ook een van onze MRO diensten aan zoals sourcing. Je gaat opzoek naar een product welke we niet standaard op voorraad hebben of kunnen leveren via een van onze leveranciers.



Persoonlijke contacten leggen vind je leuk, dit gebeurt op een vlotte, enthousiaste en nieuwsgierige manier. Het liefst bouw je een relatie op met de klant, eenmalig contact vind je minder leuk. Je bent nieuwsgierig naar hoe de processen bij de klant verlopen maar ook naar de persoon achter "de klant". Met wie heb je te maken? Wat houdt deze persoon bezig? Hoe is het probleem in de machine na levering van het product gister verlopen?



Je stelt de juiste vragen om ervoor te zorgen dat de klant gaat krijgen wat hij wil. Je doel is altijd het leveren van de juiste oplossing. Wanneer het nodig is bespreek je vraagstukken met collega's. Je bent iemand die de beloftes aan klanten altijd na wil komen, ongeacht de inspanningen die daarvoor nodig zijn. Je gaat in ieder geval altijd voor maximale klanttevredenheid.



Marges, omzetcijfers en andere feitelijke cijfers vind je interessant om te analyseren. Vanuit daar neem je proactief contact op met de klant. Een half jaar geleden kocht je wekelijks bouten, waarom nu niet meer? Waarom neemt de klant geen luchtcilinders of V-snaren meer af en voorheen wel? Hoe komt het dat de omzet is gedaald?



Naast telefonisch en digitaal contact (e-mail of chat) vind je het zeker ook leuk om je vaste klanten face-to-face te bezoeken. Dit komt voort uit je commercieel talent en nieuwsgierigheid. Bij het zien van de werkplaats, productiehal of het machinepark zie je direct mogelijkheden om processen te verbeteren. Je biedt een van onze MRO diensten aan en/of zorgt dat de klant naast de lagers die hij heeft besteld ook het vet bij ons gaat kopen.



Je oogt netjes en verzorgd, spreekt de Nederlandse taal vloeiend, hebt kennis of minimaal interesse in techniek en woont in de regio van een van onze 18 vestigingen. Je komt van maandag tot en met vrijdag werken tussen 08:15 – 16:45 uur met de mogelijkheid om flexibel te beginnen tussen 07:30 en 09:00 uur en te eindigen tussen 16:00 en 17:30 uur.