

Inside Sales Manager (M/V)

40 uur per week (1,0 fte)

Ter aanvulling op ons verkoopteam zijn we op zoek naar een nieuwe Inside Sales Manager.

Jouw functie

Illuxtron volgt wereldwijde LED-technologie op de voet en gaat verder: we dragen eigen innovatieve oplossingen aan, toegesneden op individuele wensen. Als geen ander weten wij dat flexibele en kosteneffectieve producten nodig zijn om in te kunnen spelen op de snel veranderende productmix en volume-eisen in de verlichtingsindustrie. Met ons team van inmiddels 30 medewerkers zorgen wij ervoor dat onze kwalitatief hoogwaardige producten door heel Europa en daarbuiten verdeeld worden; doorgaans vanuit onze vestiging in Vlissingen.

De Inside Sales Manager geeft leiding aan de afdeling Inside Sales.

De afdeling Inside Sales is intermediair tussen klant, distributeurs en de buitendienst, biedt commerciële ondersteuning en zorgt o.a. voor het vastleggen van verkooporders en offertes. Hierbij gaat het om zowel het invoeren en bevestigen van orders en offertes als het verwerken van eventuele mutaties. Daarbij zijn de Inside Sales Representatives samen met de Area Sales Managers verantwoordelijk voor een passende productkeuze en het zoeken naar technische oplossingen ten behoeve van klanten. Zo draag je op jouw manier je steentje bij aan onze service- en merkbeloften nu en in de toekomst.

Taken:

- De dagelijkse leiding van het Inside Sales team
- Het vastleggen en verwerken van feedback van klanten
- Het in samenwerking met de Inside Sales Representatives bevorderen van de klanttevredenheid
- Het voorstellen en doorvoeren van verbeteringen binnen het proces van verkoopadministratie
- Het bieden van commerciële ondersteuning aan klanten
- Het invoeren en bevestigen van verkooporders en/of offertes, in nauw overleg met de afdelingen Planning, R&D en Inkoop
- Telefonisch adviseren van klanten, voornamelijk in Engels- en Duitstalige landen
- Het onderhouden van het klantenbestand in nauwe samenwerking met de Area Sales Managers
- Het ondersteunen van collega's met voorkomende werkzaamheden binnen het werkgebied

Wij vragen:

- Hbo diploma
- Professionele vaardigheid in Duits en Engels
- Professionele vaardigheid in een derde taal, zoals Spaans of Frans, is een pre
- Ervaring met ERP-systemen, bij voorkeur Exact Globe i.c.m. Synergy
- Kennis en ervaring met MS Office pakket
- Ervaring in een administratieve functie
- Aantoonbare werkervaring als leidinggevende
- Relevante werkervaring op het gebied van commercie en techniek is een pre

Jij bent iemand die:

- Uitstekend met mensen om kan gaan, zowel individueel als in een team
- Aantoonbare kennis van techniek bezit, welke aansluit op de verlichtingsbranche
- Over een probleemoplossend vermogen beschikt
- Kennis van marketing heeft
- Accuraat en kwaliteitsgericht werkt
- Gedreven, flexibel en stressbestendig is
- Commercieel vaardig is
- Inzicht heeft in procesmatig werken
- Klant- en service gericht werkt ter bevordering van de verkoopresultaten
- Beschikt over technische affiniteit en inzicht en in staat is om technische informatie over te brengen naar de klant

Wij bieden:

- Een verantwoordelijke, uitdagende en veelzijdige functie
- Ruimte om jezelf verder te ontwikkelen
- Een hecht team in een professionele en internationaal werkende organisatie
- Goede arbeidsvoorwaarden

Herken jij jezelf in dit profiel? Overtuig ons! Stuur een motivatiebrief en jouw CV voor 26 oktober 2018 naar hr@illuxtron.com

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.