

Manager Verkoop Binnendienst

40 uur per week

Ben jij procesgericht, commercieel en proactief? Dan is deze functie geschikt voor jou!

Wat ga je doen?

Je geeft op een coachende manier leiding aan de Verkoop Binnendienst en Customer Service en zet de talenten van de afdeling efficiënt in. Jij zorgt ervoor dat de verkoopprocessen soepel verlopen en initieert verbeteringen waar nodig. Jouw afdeling werkt nauw samen met de accountmanagers in de buitendienst en jullie ondersteunen elkaar bij het behalen van de commerciële doelstellingen van Boom.

In onze branche hebben we veel te maken met tenders. Tendermanagement is daarom een belangrijk onderdeel van je functie. Jij bent in the lead, maar je bereikt het resultaat door samenwerking met collega's (van andere afdelingen).

Je houdt overzicht over lopende trajecten, uitstaande offertes en de verkoopresultaten. Je kan de resultaten cijfermatig onderbouwen richting de Commercieel Manager waarmee je uiteraard dagelijks afstemt.

Wie zijn wij?

Wij zijn een dynamisch familiebedrijf en al meer dan 125 jaar één van de meest toonaangevende leveranciers voor het laboratorium in de Benelux. Dankzij onze producten en dienstverlening krijg jij bijvoorbeeld schoon (drink)water uit de kraan en smaakt dat meest getapte biertje overal ter wereld hetzelfde. In Meppel werken we elke dag met 75 collega's aan het continu verbeteren van het productenpakket, de beleving van de klanten en de optimalisatie van de klanttevredenheid.

Wie ben jij?

- Je hebt minimaal een HBO diploma, bijvoorbeeld in de richting Commerciële economie of Bedrijfskunde
- Je hebt al enige ervaring met leidinggeven en tendermanagement
- Het is een pré als je ervaring hebt met MS Business Central
- Je bent servicegericht, nauwkeurig, klantgericht en hebt uitstekende (online) communicatieve vaardigheden
- Je weet in de soms hectische omgeving structuur en resultaat te leveren



VACATURE

Wat bieden wij jou?

- Een fulltime functie van 40 uur per week
- Als je dat wenst, kan je deels thuis werken
- Volop ruimte voor je persoonlijke ontwikkeling en duurzame inzetbaarheid
- Een marktconform salaris, afhankelijk van kennis en ervaring
- Een goede pensioenregeling, waarbij Boom >75% bijdraagt in de premie
- Meewerken aan het bedenken en implementeren van vernieuwingen en verbeteringen binnen de gehele organisatie
- Een maandelijkse uitgebreide lunch, dagelijks vers fruit, reiskostenvergoeding, thuiswerkvergoeding en een tegemoetkoming voor je sportabonnement
- Werken voor dé Nederlandse totaalleverancier voor het laboratorium
- In de pauzes een potje tafelvoetbal of pingpong met je collega's

Ben jij degene die wij zoeken?

Stuur je CV met een korte motivatie naar hr@boomlab.nl, of bel naar 0522 268 700.

Heb je inhoudelijke vragen over de vacature of het team waarin je komt te werken? Neem dan contact op met Geert de Vries (Commercieel Manager) 0522-268 737 of gdvries@boomlab.nl.

Direct solliciteren

