



Saint-Gobain PAM Nederland B.V. maakt deel uit van het internationaal actieve Saint-Gobain concern. We bieden een prettige, internationale werkomgeving, met enthousiaste collega's en prima arbeidsvoorwaarden.

Saint-Gobain Nederland is in 2019 wederom uitgeroepen tot Top Employer. Dit betekent dat Saint-Gobain Nederland uitstekende arbeidsomstandigheden biedt, talent koestert en ontwikkelt op alle niveaus van de organisatie.

Saint-Gobain PAM Nederland B.V. is de partner in de drinkwatersector voor distributie- en transportleidingen; in de afvalwatersector voor persleidingen en rioolgemalen. In de industrie leveren we brandblus- en koelleidingen. Vanuit ons magazijn in Almere leveren we opdrachten voor de Nederlandse markt en internationale Saint-Gobain PAM vestigingen. Onze servicegerichte organisatie biedt praktische en technische ondersteuning bij projecten. We adviseren op het gebied van techniek en aanleg van leidingen.

Wij zijn per direct op zoek naar een enthousiaste

Commercieel medewerker Binnendienst m/v

Functie inhoud

Als Verkoop medewerker Binnendienst ben je het eerste aanspreekpunt voor onze klanten. Je adviseert de klant, brengt offertes uit en volgt deze actief op. Je bereidt orders voor en werkt deze uit ten behoeve van een correcte administratieve afhandeling. Je ondersteunt onze buitendienst op technisch en commercieel vlak. Je bent in staat bestekken, omschrijvingen en tekeningen te kunnen interpreteren, waar nodig in samenwerking met de technische afdeling. Deze informatie zet je zelfstandig om in een acceptabel voorstel voor de klant. Je zorgt voor uitbreiding van jouw kennis van de producten en hun toepassingen middels bv. producttrainingen en beursbezoeken. Ook ben je bereid om opleidingen en trainingen te volgen en hiervoor te reizen of eventueel in het buitenland te verblijven. Je rapporteert aan de Sales & Marketing Manager.

Kerntaken:

- Dagelijks aanspreekpunt en spin in het web voor collega's en klanten.
- Zelfstandig opstellen en tijdig versturen van offertes.
- Dagelijks opvolgen van offertes en het afsluiten van orders.
- Dagelijks overleg over projecten/klanten (pro actief).

Subtaken:

- Maken van afspraken met prospects.
- Probleemoplosser rondom offertes en orders.
- Advies en promotie aan klanten over onze producten
- Voorbereiden van verkooporders voor correcte verwerking.
- Marketing ondersteunende werkzaamheden

Profiel

Voor deze functie zijn we op zoek naar gemotiveerde kandidaten

- Met bij voorkeur een afgeronde HBO opleiding met gevoel voor commercie
- Met een uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift (Duits of Frans is een pré)
- Met ervaring en kennis van ERP programma's en MS Office

Competenties en vaardigheden:

- probleemoplossend vermogen, commercieel inzicht, rekenen (calculaties), verkoopvaardigheden, communicatief vaardig in woord en geschrift, klantgericht, onderhandelingsvaardigheden, productkennis, integriteit, luisteren naar de klant, prioriteiten stellen

Interesse?

Mail dan je gemotiveerde sollicitatie met curriculum vitae aan Monique Slot (HR Manager Saint-Gobain PAM Nederland), monique.slot@saint-gobain.com. Wil je eerst meer informatie neem dan per telefoon (06-53549542) of per mail contact op.

Een assessment kan onderdeel uitmaken van de sollicitatieprocedure.