



Sales Support met een frisse blik - regio Rotterdam

Al meer dan 40 jaar ontwikkelt en verdeelt BOMA professionele schoonmaakmaterialen, -producten en -machines met veel toegevoegde waarde voor bedrijven en instellingen in de Benelux en in Frankrijk. BOMA staat voor; een breed assortiment (> 4500 artikelen), uniek logistiek concept, service met een strikje, eigen opleidingen, internationale organisatie (11 vestigingen), sterke groei ambitie, onafhankelijk, stabiel, innovatief, "work hard play hard" en no-nonsense. Het hoofdkantoor van BOMA bevindt zich in Antwerpen, in Nederland heeft BOMA 4 filialen. Het filiaal in Capelle aan de IJssel vormt het logistieke hart van BOMA Nederland. BOMA groeit jaar op jaar en daar zijn de 200 medewerkers maar wat trots op! De commerciële binnendienst bestaat uit een team van 9 professionele medewerkers met heel veel know how.

Actieve Sales professional

Als Sales Support medewerker werk je als een Accountmanager vanuit de binnendienst. De nadruk in deze functie ligt op de contacten met een groot aantal klanten van BOMA in de regio. Je ondersteunt 1 of 2 Accountmanagers met het maken van kwalitatief goede afspraken, je bent zelf verantwoordelijk voor het telefonisch adviseren van klanten en prospecten en je houdt de administratie op orde. Jij bent DE commerciële spil. Je weet waar de kansen liggen, staat klanten vriendelijk te woord en weet ze te overtuigen van de toegevoegde waarde van de producten en diensten van BOMA. Je verzorgt heel nauwkeurig, de administratie. Je draait je hand niet om voor het maken en opvolgen van offertes, het up to date houden van klantgegevens, het verwerken van bestellingen etc. Doordat je dit efficiënt weet te organiseren houdt je meer tijd over voor de klantcontacten. Dit is waar het voor jou om draait. Jouw klanten bevinden zich vooral binnen de schoonmaakbedrijven en eindgebruikers; de institutionele markt met de nadruk op onderwijs, zorg, hotellerie, restaurants & recreatie.

Kortom;

- Een veelzijdige en cruciale rol in het commerciële team;
- mooie balans tussen ondersteuning en zelfstandige trajecten;
- er is ruimte voor een ondernemende geest met een sterk gevoel voor kwaliteit.

Schoonmaak is tastbaar, draagt bij aan welzijn van mensen, is herkenbaar en een essentieel onderdeel in ieder bedrijf. Hier weet jij iedere dag jouw (potentiele) klanten in te adviseren.

Omschrijving:

TAKENPAKKET

- Eerste aanspreekpunt (via telefoon, mail, fax) voor (potentiële) klanten
- Commercieel en administratief ondersteunen van sales
- Analyse van klantenportefeuilles
- Opmaken en opvolgen van offertes
- Orderverwerking (via fax, post, mail, website en telefoon)
- Agendabeheer
- Schoonmaakadvies geven
- Klachtenbehandeling
- ...

Uw profiel:

Je bent iemand met voldoende commerciële ervaring en energie. Iemand die veel ballen hoog weet te houden, die opveert van hectiek en leeft voor sales. Het wordt jouw uitdaging om, samen met jouw collega's intern en in de buitendienst, nog meer klanten gelukkig te maken.





Dit verwachten we minimaal:

- Een aantoonbaar trackrecord (> 4jr.) in een commerciële B2B omgeving;
- Resultaat gedreven mentaliteit;
- Organisatorisch sterk;
- Eenvoudig technisch inzicht;
- Plezier in (telefonisch) klantcontact.
- Commercieel ingesteld
- Administratief onderlegd
- Beschikt over een probleemoplossend vermogen
- Stressbestendig
- Leergierig
- Goede kennis van MS office
- Affiniteit met schoonmaak

Als je een hands-on instelling hebt, een enorme sales drive en een groot verantwoordelijkheidsgevoel dan ben je van harte welkom bij BOMA.

Onze voorwaarden:

Je werkt vanaf kantoor in Capelle aan de IJssel.

Verder kun je rekenen op:

- Een goed vast bruto jaarsalaris;
- een winstafhankelijke eindejaarsuitkering;
- een pensioenregeling, onkostenvergoeding etc.

BOMA neemt jou graag mee in de groei van de organisatie en biedt je kansen. Eerst krijg je een grondig inwerktraject en daarna kun je rekenen op een goede begeleiding intern.

Het is hard werken maar bij BOMA is er ook regelmatig tijd voor ontspanning. Bij BOMA wordt er gekeken naar wat jou persoonlijk drijft en krijg je de kans om jezelf op jouw manier te ontwikkelen!

Hoe kan je solliciteren?

Rotterdam
T.a.v. Bert Osselaer
Molenlaan 6
NL-2908 LM Capelle aan de IJssel
Tel.: nvt
E-mail: bert.osselaer@boma.be