

Identipack BV is een onderneming met 35 enthousiaste medewerkers die gaan voor het beste resultaat voor onze klanten. Ons onderscheidend vermogen zit hem in een hoge mate van flexibiliteit en oplossingsgerichtheid waardoor we altijd in staat zijn wensen en afspraken met klanten na te komen op een manier die aanslaat bij onze klanten.

In ons 25-jarig bestaan zijn we uitgegroeid tot een toonaangevend bedrijf in de verkoop en assemblage van monster/ analyse verpakkingen.

Eerlijk ondernemen met oog voor PPP (People, Planet, Profit) staat bij ons hoog in het vaandel.

Medewerker Salessupport (M/V, fulltime, 40 uur)

De functie

Als medewerker Salessupport ben je spil in het web van de verkooporganisatie. Alle klantcontacten beginnen binnen deze afdeling. Je hebt een grote commerciële waarde. Door jouw communicatieve en sociale vaardigheden is het team optimaal in staat om klantgericht te werk te gaan. Je werkt secuur en planmatig want zekerheid en betrouwbaarheid zijn kwaliteiten die klanten waarderen in de service van Identipack. Professioneel te werk gaan betekent vrijheid krijgen en verantwoordelijkheid nemen. Samen met het team zorgen dat het werk aan het einde van de dag af is. Planning, rapportages en projecten doe je in eigen beheer met de coaching van de manager Salessupport.

Werkzaamheden

- Klanten helpen met een grote diversiteit aan vragen.
- Klanten informeren over o.a. assortimenten, producten, prijzen en levertijden.
- Op de juiste manier afhandelen van klachten en retouren.
- Het verrichten van aftersales en dit contactmoment commercieel benutten.
- Oplossingsgericht te werk gaan zodat je klanten kan voorzien van het gewenste product, of een goed alternatief hiervoor.
- Zorgen voor een goede (administratieve) verwerking van offertes, orders en klantgegevens.
- Ondersteunen bij verkoopacties.
- Ondersteunen van Accountmanagement in brede zin.
- Opstellen van rapportages en analyses.
- Het afhandelen van debet en creditnota's.
- Het opnemen en verwerken van bestellingen.
- Het bijhouden van het CRM systeem.

Wie ben jij?

- Je bent commercieel gedreven en hebt een aantoonbaar MBO+/ HBO werk- en denkniveau.
- Je bent communicatief vaardig en kunt vlot en effectief contacten leggen.
- Je beschikt over een proactieve instelling.
- Je bent ambitieus door te groeien naar Accountmanager.
- Je kunt goed luisteren, bent diplomatiek en beschikt over overtuigingskracht.
- Je bent nauwkeurig, leergierig en hebt een groot verantwoordelijkheidsgevoel.

- Je werkt georganiseerd en bent resultaatgericht.
- Je werkt zelfstandig maar verliest het team niet uit het oog.
- Je bent in staat klanten te woord te staan in het Nederlands en Engels. (Frans en/of Duits is een pré)
- Je beschikt over een goede beheersing van Microsoft Office.
- Ervaring in het werken met ERP en CRM systemen is een pré.

Wat bieden wij?

- Werken bij een werkgever waarbij werknemerstevredenheid hoog in het vaandel staat.
- Fulltime job o.b.v. een 40-urige werkweek.
- Prettig werkklimaat; informele werksfeer in collegiaal team..
- Marktconform salaris.
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals een pensioenregeling en een winstuitkering
- Iedere dag vers fruit, iedere week gebak en veel gezellige feestjes!

Herken je jezelf in bovenstaand profiel? Stuur dan je CV met motivatie naar:

Femke Jacobs / HR Manager (femke.jacobs@identipack.com – 0493 67 22 63)

Heb je inhoudelijke vragen over de functie? Neem dan contact op met:

Stefan Vlieland / Manager Salessupport (stefan.vlieland@identipack.com – 0493 67 22 94)

Reageren kan tot 29 -03-2021

Identipack BV / Broekstraat 4 / 5711 CT Someren / www.identipack.com