

## Konijnenburg Wielen

### INSIDE SALES ACCOUNTMANAGER

Locatie: **Amsterdam**

Dienstverband: **40 uur**

Vacaturenummer: **26025**

#### Functie

In deze veelzijdige commerciële binnendienstfunctie heb jij de kans te werken in een enthousiast en dynamisch team. Jij gaat in teamverband een-op-een samenwerken met een accountmanager in de buitendienst om samen met hem de klanten in jullie regio te bedienen en te begeleiden. Je zult een vertaalslag maken van de klantaanvraag naar het juiste product en alle voortvloeiende handelingen van offerte tot levering. Je werkzaamheden zijn divers en kunnen van dag tot dag verschillen. Je krijgt de nodige bewegingsruimte in je dagelijkse werkzaamheden en jouw inbreng en ideeën voor verbeteringen of commerciële acties worden zeker gewaardeerd.

Ben jij een commerciële én klantgerichte binnendienstmedewerker en word jij enthousiast van maatwerk en techniek?

#### Dan past deze functie bij jou!

Konijnenburg is al 80 jaar toonaangevend als specialist in wielen. Een gedegen ervaring, top merken, eigen productie en ontwikkeling vormen de basis voor een meer dan compleet assortiment van transportwielen met diverse toepassingen in vele sectoren als bouw, industrie, logistiek en zelfs cultuur waarbij veel maatwerk wordt toegepast betreffende speciale wensen rondom de functionaliteit.

#### Heb jij de teamspirit en gedrevenheid die bij Konijnenburg Wielen past? Ontdek dan de vacature van Inside Sales Accountmanager!

#### Wat je gaat doen

Laten we beginnen met dat geen dag hetzelfde is omdat er voor diverse industrieën met verschillende toepassingen wordt gewerkt. Je zult je bezighouden met het reageren op klantaanvragen middels de telefoon en mail. De specifieke klantaanvragen zet je om in een advies en een offerte. Vervolgens ga je de offerte opvolgen, begeleid je de orders en informeer je de klant. In het gehele proces werk je nauw samen met de aan jouw gekoppelde accountmanager buitendienst en informeer je deze proactief bij signalen die je uit de markt krijgt.

### **Wie ben jij?**

Je bent een open, energieke en verbindende persoon en je prioriteit ligt bij de klant. Je hecht grote waarde aan persoonlijk contact met klanten en je verzamelt de informatie die nodig is om de behoefte van (potentiële) klanten te achterhalen. Je vindt het leuk om je te verdiepen in nieuwe producten, pakt werkzaamheden gevraagd en ongevraagd op doet er alles aan om een oplossing voor een probleem te bedenken. Verder sta je stevig in jouw schoenen en schroom je niet om proactief klanten te benaderen en offertes na te bellen en weet je als geen ander je hoofd koel te houden in drukke tijden.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- MBO+ werk- en denkniveau.
- Je hebt minimaal 3 jaar commerciële werkervaring in een vergelijkbare functie.
- Je hebt bewezen binnendienst ervaring in een technische georiënteerde omgeving.
- Je kent het spel van het gehele offertetraject en orderbegeleiding.
- Je beschikt over een goede beheersing van de Nederlandse én Engelse taal.

### **Wat wij jou bieden**

Als Inside Sales Accountmanager kun jij rekenen op:

- Direct in dienst bij de organisatie op basis van een jaarcontract.
- Prima salaris met daarbovenop een extra bonusregeling.
- Goede pensioenregeling, waarbij 66,67% voor rekening van de organisatie is.
- Je wordt goed ingewerkt en krijgt voldoende producttrainingen.
- Je komt te werken in een open en gemotiveerd team, waarbij samenwerking belangrijk is.

### **Maak kennis met het bedrijf**

Bij Konijnenburg Wielen werkt een team van ongeveer 16 gedreven en gemotiveerde mensen die samen de groei op de Europese markt vormgeeft. Het team bestaat uit zowel zeer ervaren inkopers en verkopers die tientallen jaren aan ervaring hebben met het product als zowel een jong team dat zich nog aan het ontwikkelen is om meer kennis van de markt en het product te vergaren. Eén kenmerk hebben ze gemeen, de gedrevenheid om gezamenlijk projecten te scoren en de servicegraad naar de klant te maximaliseren. Dat zorgt voor een leuke betrokken sfeer en dynamiek. Onderling is het contact op kantoor informeel en de week wordt afgesloten met een interne borrel en een paar keer per jaar vieren ze de successen tijdens bedrijfsuitjes. Er zijn korte communicatielijnen en de sfeer onderling is zeer goed, men is er nuchter en integer met een gezonde dosis humor.

### **Interesse?**

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie contact opnemen met Henk Westerduin. [h.westerduin@why-search.nl](mailto:h.westerduin@why-search.nl). 06 156 318 04.