

Simonis Verf/ Sikkens Zuid-Holland

MEDEWERKER COMMERCIËLE BINNENDIENST

Locatie: Rotterdam

Dienstverband: 24-40 uur

Vacaturenummer: 25056

Functie

Met veel enthousiasme, commerciële scherpzinnigheid en een sterke klantfocus ben jij hét aanspreekpunt voor schildersbedrijven voor alle vragen, offertes en bestellingen. Jij combineert productkennis en technisch inzicht met een actieve verkoophouding: je denkt mee, adviseert gericht en herkent kansen om klanten beter, slimmer en completer te helpen. Zo zorg je ervoor dat vakmensen met de kwaliteitsproducten van Simonis Verf/ Sikkens Zuid-Holland elke klus soepel kunnen uitvoeren en graag bij jullie terugkomen. Word jij gedreven door resultaat, klantcontact en groei?

Dan past deze functie bij jou!

Simonis Verf/ Sikkens Zuid-Holland is een vrije verfgroothandel gericht op de professionele schilder. Ze hebben 22 vestigingen in de regio van Zuid-West Nederland. Als totaalleverancier bieden ze de professionele schilders altijd de juiste begeleiding en oplossing. Persoonlijk contact, klanttevredenheid en een onafhankelijk advies staan hoog in het vaandel.

Heb jij de teamspirit en gedrevenheid die bij Simonis Verf past? Ontdek dan de vacature van Medewerker Commerciële Binnendienst!!

Wat je gaat doen

In deze afwisselende binnendienstrol ben je verantwoordelijk voor het vlot en foutloos verwerken van bestellingen en verkooporders via telefoon, e-mail en online kanalen. Je voert orders zorgvuldig in, controleert volledigheid en juistheid en zorgt voor een snelle orderbevestiging. Tegelijkertijd kijk je verder dan alleen de invoer: je bewaakt actief de voortgang, stemt leveringen af met magazijn en logistiek en zorgt dat afspraken over prijzen, condities en levertijden kloppen, zodat klanten precies krijgen wat ze nodig hebben, op het juiste moment. Je bent het eerste commerciële aanspreekpunt voor klanten: je beantwoordt vragen professioneel en klantvriendelijk en geeft doelgericht technisch advies over het verf- en non-paint assortiment. Daarbij denk je mee in oplossingen, adviseer je alternatieven bij beschikbaarheid of planning en informeer je klanten proactief over productstatus en leveringen. Daarnaast stel je nauwkeurige en aantrekkelijke offertes op, volg je deze actief op en zet je aanvragen om in concrete orders. Je verwerkt naleveringen, signaleert kansen voor upsell of cross-sell (bijvoorbeeld aanvullend materiaal of betere productkeuzes) en draagt zo bij aan omzetgroei én langdurige klantrelaties.

Je schakelt soepel tussen verschillende systemen en houdt administratie strak op orde, zodat alle klant- en orderinformatie betrouwbaar en actueel is. Eventuele knelpunten los je oplossingsgericht op in overleg met de klant en interne collega's, met als doel: een soepel proces van aanvraag tot levering én een tevreden klant die weer terugkomt.

Wie je bent

Qua persoon ben je energiek, nauwkeurig en commercieel gedreven. Je krijgt energie van klantcontact en ziet het als een sport om vragen snel te vertalen naar een passend advies én een concrete order. Je bent proactief: je signaleert kansen, denkt mee in alternatieven en volgt acties zoals offertes, naleveringen en leverafspraken actief op. Je bent administratief sterk en werkt gestructureerd. Nieuwe software en systemen heb je snel onder de knie en je legt informatie helder vast. Daarnaast ben je servicegericht en communicatief vaardig: je schakelt makkelijk telefonisch en per e-mail en straalt professionaliteit en betrokkenheid uit. Je bouwt graag aan relaties en vindt het leuk om klanten echt verder te helpen met verf- en non-paint oplossingen. Tot slot ben je een teamspeler met een flexibele instelling en woonachtig in de omgeving van Rotterdam.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- MBO werk- en denkniveau.
- Ervaring in een soortgelijke rol in de binnendienst, bij voorkeur bij een groothandel.
- Kennis van en ervaring met voorraadbeheer en logistieke processen is een grote pré.
- Goede schriftelijke en mondelinge communicatieve vaardigheden.
- Je hebt affiniteit met de schilders- of bouwbranche.
- Bekend met WMS-systemen en basisvaardigheden in MS Office.

Wat wij jou bieden

Als Medewerker Commerciële Binnendienst kun jij rekenen op:

- Een gezellige en afwisselende baan bij een informeel en dynamisch bedrijf.
- Een goed salaris en bijbehorende secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Diverse doorgroei- en ontwikkelingsmogelijkheden (door het volgen van relevante cursussen).
- Leuke bedrijfsuitjes.

Maak kennis met het bedrijf

Bij Simonis Verf/ Sikkens Zuid-Holland verkopen ze méér dan verf. Ze verkopen vakmanschap en dat doen ze met een 'klanten eerst' instelling. Zij zorgen samen met 110 vakmensen bij 22 verkooppunten in Zuid-Holland ervoor dat iedereen elke dag het beste van zichzelf kan geven. Ze ondersteunen en inspireren elkaar, zodat ze er simpelweg altijd zijn voor hun klant. Zij hechten veel waarde aan de relatie met hun klanten en doen er alles aan om te zorgen dat zij hun vakmanschap zo goed mogelijk kunnen uitoefenen. Daarom zijn zij bij Simonis Verf/ Sikkens Zuid-Holland de vakmensen achter de vakman!

Interesse?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie contact opnemen met Henk Westerduin h.westerduin@why-search.nl of op 06 156 318 04.