

Vacature 22030

Verkoopadviseur Showroom

EPI, producent van kunststof vloersystemen

Locatie: Houten

Dienstverband: 32-40 uur

Functie

Ben jij de nieuwe enthousiaste verkoopadviseur in de EPI Experience showroom in Houten? Voor onze opdrachtgever, een producent van kunststof vloersystemen, zijn wij op zoek naar een verkoopadviseur voor hun showroom. Nieuwsgierig geworden? Lees dan snel verder!

Organisatie

EPI is producent van kunststof vloersystemen voor de meest uiteenlopende toepassingen. Zij zijn een onafhankelijk Nederlands familiebedrijf en zijn er trots op dat zij vrij zijn in alle keuzes die ze maken. Bij EPI werken ze al meer dan drie decennia met hart en ziel aan het ontwikkelen en ontwerpen van eersteklas kunststof designvloeren, sportvloeren, industrievloeren en brug- en parkeerdekken. Zij opereren wereldwijd in meer dan 50 landen. In Houten werken zo'n 45 medewerkers op het gebied van Productie, Kwaliteit, R&D, Sales, Finance, HR en Marketing samen om EPI nog verder te laten groeien. Je gaat onderdeel worden van een enthousiast en gezellig salesteam dat bestaat uit zo'n 6 personen (inclusief de verkoop binnendienst). Je zult rapporteren aan de verkoopleider.

Wat ga je doen?

'S ochtends beginnen ze met een heerlijk bakje thee of koffie in de showroom. Meteen even een korte check of de showroom nog netjes is voor de klanten die langs gaan komen. Alles netjes? Dan starten ze rustig de computer op en lezen ze de mail uit. Misschien moet je nog een offerte van gisteren uitwerken van dat leuke bezoek. Daarna komen de eerste klanten langs. Na het bespreken van hun woonwensen, leg je uit wat hun design vloeren allemaal wel en niet kunnen. Alles duidelijk voor jouw klanten? Dan neem je ze mee de showroom in voor een rondleiding. Meteen even kijken voor een bijpassende kleur die je aan de hand van een moodboard uitzoekt. Uiteindelijk pak je de gewenste kleurstalen voor jouw klanten en noteert hun gegevens. Dit zodat je de offerte later uit kan werken en naar ze toe kan mailen. En dan is het alweer lunchtijd. Vanmiddag heb je nog een andere klant die langskomt en bel je uitstaande offertes na. Voor je het weet zit de werkdag er weer op en ga je met een goed en voldaan gevoel naar huis!

Kort samengevat:

- Je maakt offertes en doet een voorstel richting de klant.
- Je begeleidt het verkoopproces naar de applicateurs.
- Je bent medeverantwoordelijk voor het behalen van je verkoop targets. Daar ontvang je aan het eind van het jaar een mooie bonus voor!
- Je administreert en bewaakt de accountgegevens.

Waar moet jij aan voldoen?

- Je hebt sales ervaring.
- Je hebt affiniteit met interieur en design.
- Je vindt het leuk om consumenten te adviseren en te helpen bij het maken van de juiste keuzes
- Interesse in de techniek achter gietvloeren is een pré.
- Je beschikt over uitstekende contactuele, schriftelijke en communicatieve vaardigheden in de Nederlandse taal.
- Je bent in staat goed zelfstandig te werken waarbij je hands-on mentaliteit goed van pas komt.
- Je bent energiek en kunt mensen enthousiasmeren en overtuigen.
- Ervaring met CRM-systemen is handig

Wat bieden we jou?

Je wordt onderdeel van een enthousiast en gezellig salesteam. Je gaat 32-40 uur per week werken. Deze uren zijn normale kantoortijden, waarbij je om de week ook op zaterdag werkt. Het betreft een afwisselende functie met veel ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling. Na een contract voor bepaalde tijd van 7 maanden hebben zij de intentie om bij een succesvolle samenwerking je een vast contract aan te bieden. Ze bieden een mooi pakket aan secundaire voorwaarden, waaronder 24 tot 29 vakantiedagen per jaar.

Hoe is de bedrijfscultuur?

In Houten werken zo'n 45 medewerkers op het gebied van Productie, Kwaliteit, R&D, Sales, Finance, HR en Marketing samen om EPI nog verder te laten groeien. Hard werken is hen niet vreemd. En met passie voor de producten die in eigen huis worden ontwikkeld, geproduceerd en over de hele wereld verkocht en geapliceerd worden! Daarbij is er zeker ruimte voor ontspanning en gezelligheid. Denk daarbij aan een dagelijks goed verzorgde lunch, een wekelijkse borrel in de EPI Experience, een zomer BBQ, twee keer per jaar een EPI Friday en een jaarlijks kerstdiner.

Is dit wat voor jou?

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