

Commercieel Medewerker Binnendienst

Ben jij een commercieel talent met een hart voor techniek? Dan is deze functie echt iets voor jou!

Als **Commercieel Medewerker Binnendienst** ben jij hét aanspreekpunt voor klanten. Je helpt hen met advies, offertes en orders, en schakelt vlot tussen klantwens en oplossing. Je houdt van afwisseling, neemt initiatief en ziet commerciële kansen.

Of je jezelf nu herkent als **sales binnendienst medewerker**, **verkoop binnendienst medewerker** of **accountmanager** – in deze rol kun je jouw talent volledig kwijt. Je komt terecht in een dynamische werkomgeving waar klantgerichtheid en teamwork centraal staan.

Jouw rol als Verkoopbinnendienst Medewerker

- **Klantcontact & advies:** Je helpt klanten en leads door hun behoeften te vertalen naar de beste oplossingen in technische kunststoffen en rubberproducten.
- **Sales support:** Je begeleidt het verkoopproces van offerte tot aftersales en zorgt voor een soepele afhandeling.
- **Relatiebeheer:** Je bouwt sterke klantrelaties op en stimuleert herhaalde aankopen.
- **Samenwerking:** Je werkt nauw samen met ons technische team en draagt bij aan onze commerciële groei.
- **Je vertegenwoordigt Technirub** op diverse vakbeurzen en branche-evenementen.

Wat breng jij mee?

- ✓ Aantoonbare **ervaring in binnendienst verkoop**, bij voorkeur binnen een technische omgeving
- ✓ **MBO(+) werk- en denkniveau**, bij voorkeur in een technische richting.
- ✓ Affiniteit met **techniek, technische verkoop of productie**.
- ✓ **Commerciële mindset** en sterke communicatieve vaardigheden.
- ✓ Klantgericht, proactief en resultaatgericht.
- ✓ Goede beheersing van de **Nederlandse en Engelse taal** (Duits is een pré maar het is geen must).

Wat bieden wij?

- Een salaris tussen €2.550 en €3.100 bruto per maand (o.b.v. 40 uur).
- Reiskostenvergoeding: €0,19 per kilometer of 100% vergoeding van het openbaar vervoer.
- Doorgroeimogelijkheden & opleidingen:
 - Opleidingsbudget voor cursussen, vakbeurzen of coaching.
 - Vergoeding van studiekosten en certificeringen.
 - Interne doorgroeitrajecten met persoonlijke coaching, bijvoorbeeld richting teamleider of productspecialist.
- Fietsplan om gezond en duurzaam naar je werk te komen.
- Vers fruit op kantoor voor een gezonde werkdag.
- Extra vrije dagen verdienen, bijvoorbeeld door deelname aan de BHV-cursus.
- Referralbonus: ontvang een bonus als je een nieuwe collega aanbrengt.
- Leuke teamuitjes en personeelsfeestjes en een gezellige vrijdagmiddagborrel.
- Gameroom voor ontspanning tussendoor.
- Verlof kopen: de mogelijkheid om extra vakantiedagen bij te kopen.
- Een contract voor 12 maanden, met uitzicht op een vaste aanstelling.
- Een enthousiast en betrokken team in een dynamische, innovatieve werkomgeving.
- Pensioenregeling & 8% vakantiegeld.



Klaar voor deze uitdaging?

Solliciteer direct! Stuur je CV en motivatie naar **Justyna Timmermans** via justyna@technirub.nl.