

## VACATURE: INSIDE SALES FTE 40 UUR

13-12-19

Voor de afdeling sales zijn we op zoek naar een sales tijger voor de functie Inside Sales.

### WAT GA JE DOEN?

Nieuwe klanten werven en bestaande klanten tevreden te houden, dat is je doel. Je bent perfect op de hoogte van de ontwikkelingen in de markt en weet als geen ander toegevoegde waarde te leveren aan de klanten en prospects in je portefeuille. Je bent ondersteunend aan de accountmanagers en binnendienst en spil in het web van ons bedrijf. De verdeling in tijd tussen sales en binnendienst activiteiten ligt ongeveer 50/50.

- Je bent verantwoordelijk voor een eigen portefeuille en gaat deze op zelfstandige en gestructureerde wijze verder uitbouwen met nieuwe klanten middels acquisitie, verkoop op afstand en showroom verkoop.
- Je werkt nauw samen met accountmanagers om hun klanten te voorzien van goede service en bedenkt samen strategieën om in gesprek te komen met nieuwe prospects. Daarnaast biedt je ondersteuning in het opstellen van offertes, uitwerken van bestellingen en voorbereiden van salespresentaties.
- Alle dagelijkse en operationele zaken die voortkomen uit onze klantenportefeuille. Je bent het eerste 'point of contact' en van daaruit help je onze klanten op de best mogelijke wijze. Taken zijn orderverwerking, customer service, telefoon en marketingacties.

### WIE BEN JIJ?

Een ambitieuze salestijger die vanuit een inside salesfunctie door wil groeien naar een accountmanagers rol. Als medewerk(st)er Inside Sales ben jij de schakel tussen verkoop, onze klanten en logistiek. Wanneer klanten vragen hebben, weet jij het antwoord. Met jouw bevoegen houding laat je een onvergetelijke indruk achter en jij hebt de kracht om door de telefoon klanten te enthousiasmeren en te binden. Je bent servicegericht, zowel naar collega's als naar klanten, ziet kansen voor verbeteringen en wilt deze dolgraag in de praktijk brengen.

- Fashionista in hart en nieren.
- Resultaatgericht een echte 'goal getter'.
- Een aanpakker, autodidact, die doorgaat tot een resultaat behaald is.
- Recente en relevante commerciële ervaring in een B2B markt.
- Ervaring in de (bedrijf)kledingbranche is een pre, maar geen vereiste.
- HBO denk en werkniveau.
- Het vermogen om planmatig te werken en te delegeren indien nodig.
- Uitstekende schriftelijke en mondelinge vaardigheden in Nederlands en Engels.

# SUITUP

C O R P O R A T E  
F A S H I O N

## WIE ZIJN WIJ?

Makers van moderne bedrijfskleding, dat zijn wij. Wij geloven dat wanneer een medewerker goed gekleed en gestyled is iemand pas echt gelukkig kan zijn op de werkvloer. Wij zorgen ervoor dat medewerkers toegang krijgen tot hun maximale potentie en zich gelukkig voelen tijdens werk.

Ons team bestaat uit ongeveer 15 collega's. Kom je bij ons werken dan worden wij je tweede familie. Wij geloven in hard werken en tegelijkertijd een mooie tijd beleven met elkaar. Ons nieuwe kantoor aan de Franse akker in Breda faciliteert dit. Alles bij Suit Up ademt lifestyle en laat je zien dat bedrijfskleding ook fashion is. Op deze plek inspireren we onze klanten en ons team om het maximale resultaat na te streven. Je gaat verstant staan dat bedrijfskleding zo hip is.

## ONS AANBOD

Suit Up bied je een informele en uitdagende bedrijfscultuur waar flexibiliteit, initiatief en pro-activiteit een must zijn. Je komt terecht in een snelgroeiend bedrijf met enthousiaste collega's waarin je de mogelijkheid krijgt om jezelf te blijven ontwikkelen.

- Contractvorm (bepaalde tijd 6 maanden, met uitzicht op vast, onbepaalde tijd)
- Afhankelijk van ervaring startsalaris vanaf € 29.129, - bruto per jaar.
- 40-urige werkweek.
- Laptop.
- Doorgroeimogelijkheid naar accountmanagers functie.
- Reiskostenvergoeding.
- Pensioenregeling MITT.

## REAGEREN

Solliciteer nu als jij interesse hebt in deze vacature! Je kunt je CV en overtuigende motivatie sturen naar [info@suitupnow.nl](mailto:info@suitupnow.nl) onder vermelding van "Inside Sales" Reageren kan tot en met donderdag 2 januari 2020. De eerste gesprekken staan gepland op woensdag 8 januari 2020.

Mocht je vragen hebben dan kun je contact opnemen met Evert van Bergen, tel. 076-5328764.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

