

Technisch verkoopmedewerker balie (fulltime 40 uur)

Ben jij een servicegerichte verkoper? Heb je kennis van o.a. elektrotechnische producten en affiniteit met verlichtingstechniek en domotica? Heb jij daarnaast een afgeronde Mbo-opleiding elektrotechniek en een aantal jaren werkervaring? Lees dan nu verder!

Wie zijn wij?

FDL is een zelfstandige, voorraadhoudende groothandel welke producten levert zoals o.a.: elektrotechnische installatiematerialen, schakelmaterialen, alarmsystemen, domotica en verlichting.

Wij opereren in het noorden van het land en leveren onze producten uitsluitend aan bedrijven (business to business).

FDL houdt van een persoonlijke aanpak en beantwoord graag direct aan de balie of telefonisch de (technische) vragen van gewaardeerde relaties. Wij zijn een innoverend bedrijf die continu op de hoogte is van de nieuwste elektrotechnische ontwikkelingen en besturingssystemen. Wij hebben een hecht team dat er samen voor gaat.

De functie:

Om onze brede klantenkring optimaal van dienst te zijn met voorlichting, advies en service, ben jij als Technisch Verkoopmedewerker Balie bij FDL een onmisbare schakel.

Jij bent verantwoordelijk voor het klantcontact, zowel persoonlijk via de service balie als telefonisch en per e-mail. Door jouw kennis van de producten ben je in staat om tot de juiste verkoop te komen. Jouw verantwoordelijkheidsgebied is het hele traject van verkoop (opname bestelling) tot het verzendklaar maken van de orders. Dat betekent dat je niet alleen balieverkoop doet, maar dus ook zorgt dat de producten uiteindelijk goed bij de klant terecht komen (verzendklaar maken). Het betreft dan ook een afwisselende baan waarbij geen dag hetzelfde is.

Omdat wij ook steeds nieuwe producten opnemen in ons assortiment, vinden we het belangrijk dat jouw kennis up to date blijft. Daarom is er volop ruimte voor het volgen van cursussen, workshops en lezingen.

Jouw taken en verantwoordelijkheden zijn onder andere:

- Het eerste aanspreekpunt van de klanten aan de balie;
- Telefonisch en per e-mail correspondentie met huidige en potentiële klanten;
- Het verkopen van onze producten direct aan de klant;
- Het verlenen van optimale service naar de klant;
- Het verwerken van binnenkomende producten in de voorraad en een signaleringsfunctie m.b.t. de juiste voorraden (doorgeven aan de afdeling inkoop);
- Het verzendklaar maken van de producten welke verstuurd worden naar de klant;
- Aannemen en controleren van retourgoederen;
- Maken van orderbonnen in het systeem.

Een greep uit een werkdag van een medewerker verkoop servicebalie:

In de ochtend stap jij de kantine binnen, pak je een bakje koffie en spreek je nog even met een collega over hoe het gaat en ondertussen zie je een klant binnen lopen. Je ziet dat het een klant is die je 2 weken geleden ook gesproken hebt en je weet nog dat je hem toen hebt geadviseerd over LED tubes voor het verlichtingssysteem op de werkplaats. Je vraagt dan ook of alles goed is gegaan waarbij de klant hierover begint te vertellen. Naar aanleiding van jouw advies blijkt dat het zo goed bevallen is, dat ze willen weten wat het kost als ze de gehele werkplaats van LED verlichting voorzien. De klant wil een zeer scherpe prijs maar jij weet dat er wel marge gemaakt moet worden. Je maakt afspraken met de klant en vervolgens ga je direct met de aanvraag aan de slag. Ondertussen krijg je een andere klant aan de balie die VD-draad nodig heeft. Nadat je dit direct hebt afgehandeld, ga je bezig met de voorraad in het magazijn. Je ziet dat er zojuist nieuwe voorraad is binnengekomen welke je controleert, boekt en opruimt in het juiste vak.

Omdat je weet dat er binnenkort een grote order aankomt voor een 3 fase groepenkast check je of er voldoende op voorraad is. Dit blijkt niet zo te zijn, je meldt dit dan ook direct bij de afdeling inkoop. Je ziet dat het eigenlijk tijd is om te pauzeren met je collega's, maar er staat weer een klant te wachten. Je handelt dit eerst af en gaat dan met lunchpauze. Tijdens de lunchpauze heb je het met je collega's over het weekend en helpt één van de collega's een klant die aan de balie staat. Afgelopen vrijdag hielp jij de klanten tijdens de pauze.

Na de lunchpauze ga je verder met de aanvraag en vraag je een collega om je te helpen over welke scherpe prijs je aan kunt bieden. Aan het einde van de dag ben je bezig met de verwerking van de orders van die dag; jij zorgt samen met je collega's dat deze verzendklaar worden gemaakt, zodat ze nog dezelfde dag de deur uit gaan om vervolgens de volgende dag bij de klant afgeleverd te worden. Jij sluit de dag af met een voldaan gevoel.

Wat vragen wij?

- Een afgeronde opleiding MBO elektrotechniek;
- Kennis van elektrotechniek;
- Affiniteit met verlichtingstechniek en domotica is een pré;
- ± 5 jaar werkervaring in een functie waarbij je kennis van elektrotechniek, installatietechniek een onderdeel is geweest van de functie;
- Competenties: communicatief vaardig, service- en klantgericht, teamplayer en accuraat.
- Herken jij daarnaast in de volgende persoonlijke eigenschappen: nuchter, hands-on mentaliteit, daadkrachtig, flexibele houding (o.a. snel kunnen schakelen tussen verschillende werkzaamheden);
- Spreken van de Friese taal is een pré, verstaan is een must.

Wat bieden wij?

Het betreft een verantwoordelijke en zelfstandige functie waarbij je veel vrijheid krijgt.

Daarnaast:

- Een fulltime functie (40 uur) waarbij je de mogelijkheid hebt om jezelf verder te ontwikkelen;
- Een marktconform salaris (boven het CAO loon);
- 25 vakantiedagen en 12 tijd-voor-tijd dagen en een goede pensioenregeling;
- Aanvullende vakcursussen om je technische kennis verder te ontwikkelen;
- Een afwisselende baan in een hecht team en innovatief bedrijf met doorgroeimogelijkheden;
- Een open, nuchter en laagdrempelig bedrijf.

Zie jij jezelf passen binnen onze organisatie als Technisch verkoopmedewerker balie? Solliciteer dan direct en stuur je sollicitatie met CV naar dhr. D.J.W. van Dort (dj.van.dort@fdl.nl)

Vragen?

Heb je nog vragen over de vacature voordat je wilt solliciteren? Bel dan naar Dirk Jan van Dort van FDL op telefoonnummer: 06-51568075.