



Buiteman bv, een dynamisch familiebedrijf gespecialiseerd in de productie van luxe zoutjes, zoekt een nieuwe collega op de afdeling verkoop. Buiteman bv levert o.a. aan diverse internationale retailers, onder eigen merk en private label. De bedrijfscultuur is informeel, nuchter en slagvaardig. De lijnen zijn kort en er wordt dan ook snel en veel geschakeld, hierdoor ontstaat een energieke werkomgeving, waar zelfstandigheid en het nemen van verantwoordelijkheid vanzelfsprekend zijn.

Buiteman bv is op zoek naar een commercieel medewerker verkoop binnendienst. In deze veelzijdige functie maak je deel uit van een klein en betrokken team.

Commercieel medewerker verkoop binnendienst (Internationaal) m/v (24-32 uur)

De werkdag van de commercieel medewerker verkoop binnendienst is gevarieerd en je zult je onder andere bezig houden met:

- Commerciële ondersteuning van de accountmanagers;
- Opstellen van commerciële specificaties en offertes;
- Aanbieden en begeleiden van nieuwe producten; van monsterzending tot aan opname bij klant;
- Onderhouden van contact met (nieuwe) klanten waarbij jij alle zaken, zoals EDI, vereiste documenten en certificaten administratief juist afhandelt en systemen goed inricht;
- Beheren prijslijsten en prijsafspraken;
- Proactief oppakken van operationele zaken die spelen in de relatie met de klant;
- Analyseren en reageren op afnamepatronen en forecasts;
- Orderverwerking van order invoer tot orderafhandeling, transport regelen en exportdocumentatie opstellen.
- Zorgen voor de volledige operationele afstemming tussen klant en productie;
- Schakelen tussen klant, transporteurs, KvK en diverse afdelingen binnen het bedrijf;

Profiel

Wat zijn de functie-eisen?

- HBO werk- en denkniveau.
- Meerdere jaren werkervaring in de food op een vergelijkbare functie.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal. Kennis van de Franse en/of Duitse taal is een pré.
- Ervaring met export(documenten) en internationale logistieke processen is gewenst.
- Ervaring met Private Label is een pré.
- Goede kennis van Word en Excel is een vereiste.
- Stressbestendig en in staat te werken in een hectische omgeving.
- Je bent een team player, pro-actief, hebt een hands-on instelling, beschikt over een goed analytisch denkvermogen, werkt zelfstandig en bent gedreven en accuraat.
- Een hoge mate van zelfredzaamheid is een must.

Wat bieden wij?

We zoeken iemand met "hart voor de zaak", bij voorkeur met een commitment voor de langere termijn. Als organisatie kunnen wij onze werknemers veel bieden. Denk hierbij aan o.a.:

- Boeiend werk in een internationaal opererende, dynamische organisatie.
- Een afwisselende functie met uitdagende werkzaamheden en ruimte voor eigen initiatief.
- Een marktconform salaris dat wordt bepaald op basis van opleiding en werkervaring.
- Een parttime dienstverband o.b.v. 24 tot 32 uur per week.

Interesse?

In geval van vragen kun je contact opnemen met Kitty van Rooij. Zij is op maandag, dinsdag en donderdag van 9 tot 13u telefonisch bereikbaar op telefoonnummer 076-50 424 80.

Mail je sollicitatie met motivatie en uitgebreid CV naar peno@buiteman.com. Graag in het onderwerp van de e-mail "Commercieel medewerker verkoop binnendienst" vermelden.

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.
update: 15-06-2021*