

Niedax | Wij geleiden kabels in goede banen

Samen voor een veilige elektrische wereld

Wij zijn een betrokken organisatie en bewust van onze verantwoordelijkheid en impact op de maatschappij.

Door vernieuwende oplossingen te ontwikkelen en ons specialisme te benutten, creëren we waarde voor onze klanten en de gemeenschap.

Samen streven we naar een duurzame toekomst waarin veiligheid, innovatie en verantwoordelijkheid hand in hand gaan..

Wil **JIJ** deel uitmaken van een internationaal groeiend bedrijf en een gezellig team? Wacht niet en reageer vandaag nog!

Techn. Commercieel binnendienst

Wat ga je onder andere doen?

- Vertalen van technische klantvragen naar passende oplossingen en offertes.
- Calculeren en analyseren van offerteaanvragen, bestekken, tekeningen en technische specificaties .
- Commerciële afhandeling van de interne verkoop- en orderprocessen (zoals aanvragen, offertes en orders) in onze CRM en ERP systeem.
- Het adviseren van klanten over onze producten en mogelijkheden in samenwerking met Verkoop Buitendienst en Projectafdeling.
- Je rapporteert aan de Hoofd Binnendienst.

Wie ben JIJ?

- Je hebt een MBO werk- en denkniveau.
- Je voelt je thuis in techniek en vindt het leuk om contact te hebben met bestaande klanten.
- Je beheerst de Nederlandse taal (Engels en/of Duits is een pré).
- Goede kennis van computerprogramma's als Word, Excel, Outlook.
- Je bent klantgericht en behulpzaam ingesteld.
- Je bent enthousiast en wil je graag ontwikkelen.
- Je bent een doorzetter en denkt in oplossingen.

What's in it for you?

- Een interessante veelzijdige baan.
- Gedegen inwerkperiode door ervaren collega's.
- Een fijne werkplek in een stabiele en platte organisatie.
- Passend salaris conform CAO Metaal en Techniek.
- Een mogelijkheid tot volgen van relevante vervolgoopleidingen en cursussen.
- Fulltime dienstverband.
- Een super leuk en gedreven team van collega's.

Interesse of vragen? Reageer snel!

- Stuur je motivatie (CV) naar: vacature@niedax.nl
- Liever telefonisch? Bel 024 - 378 85 33 en vraag naar Jan van den Goorbergh.