

Sales Binnendienst

HRsolar Projects

Functieomschrijving

Als sales binnendienst medewerker ben je verantwoordelijk voor het uitwerken van offerte aanvragen, verkooporders en adviezen; ook ondersteun je jouw collega's van de buitendienst. De projecten lopen uiteen van een zonneboilersysteem voor een camping tot een PVT-systeem in een groot utiliteitsproject. Dit maakt jouw werk heel divers en zo kom je altijd weer voor nieuwe uitdagingen te staan.

Afhankelijk van jouw ervaring wordt jouw kennis in het begintraject technisch bijgespijkerd op het gebied van PVT panelen, warmtepompen en zonneboilersystemen. Daarnaast neem je ook zelf initiatief om je kennis te vergroten en up-to-date te houden.

Wat wordt er van je verwacht?

- Omzetten van een vraagstuk van de klant naar een concreet concept/advies.
- Je volgt de aanvragen op en begeleidt het verkoopproces vanaf offerte tot en met order.
- Je gaat actief op zoek naar nieuwe kansen en denkt mee in het algehele sales traject.

Wat breng je mee?

- Je hebt affiniteit met duurzame energie.
- Minimaal MBO werk- en denkniveau, aangevuld met 3 jaar relevante werkervaring.
- Een hoge mate van zelfstandigheid.
- Ervaring met het opstellen van offertes en het verwerken van orders.
- Een commerciële instelling en communicatief vaardig.

Hoe ziet jouw dag eruit?

Er zijn weer nieuwe aanvragen binnen gekomen. Je bekijkt de aanvragen en ziet dat er informatie ontbreekt om een goede aanbieding te kunnen maken. Je aarzelt geen moment, pakt de telefoon en neemt contact op met de klant. Tijdens jouw gesprek weet je de ontbrekende informatie boven water te halen en heb je de wensen van de klant voor jou inzichtelijk gemaakt. Nu kan je een passende offerte opstellen.

Jouw collega's zijn bezig met een potentieel nieuw project. Samen ga je kijken hoe je de aanbieding vorm gaat geven en hoe jullie de scoringskans zo groot mogelijk kunnen maken. Zodra dit is afgestemd worden de werkzaamheden verdeeld en kan het rekenen beginnen. Aan het einde van de dag heb je nog een uurtje geblokt om de offertes van vorige week na te bellen. En niet zonder resultaat, er zijn weer twee opdrachten bijgekomen. Toch fijn om de dag zo te eindigen.

Wat bieden wij?

Een uitdagende job bij een groeiende en informele organisatie. Wij zijn specialist op het gebied van zonthermische- en PVT systemen met toonaangevende klanten in heel Nederland. Naast een prima salaris voor jouw inzet en kennis, bieden wij jou:

- 25 vakantiedagen, 13 ATV dagen (fulltime dienstverband) en 8% vakantiegeld (CAO klein metaal).
- Collectieve pensioenregeling.
- Coaching en ruime mogelijkheid voor persoonlijke ontwikkeling.
- Een hecht team met veel kennis van zaken, waarbij samenwerking zeer belangrijk is.
- Een laptop van de zaak.

HRsolar group

HRsolar group is een groeiende en innovatieve onderneming die in eigen beheer o.a. zonneboilersystemen, PVT panelen, warmtepompen en RVS voorraadvaten ontwikkelt, fabriceert en levert. De grootse klantenkring van de HRsolar Group bestaat uit zowel regionaal als landelijk opererende W-installateurs. Daarnaast wordt veel gesproken met wooncorporaties, projectontwikkelaars, en adviesbureaus. De markt, duurzame energie, waarin HRsolar group opereert is een groeiemarkt en zeer dynamisch. HRsolar group is op zoek naar een sales binnendienst medewerker voor onze Projectorganisatie HRsolar Projects.



Kom jij ons team versterken? Stuur je cv en motivatie naar steven@hrsolarprojects.com.