

Medewerker Sales Support (Direct en Indirect Sales) (40 uur p.w.)

Bedrijfsonderdeel: Sales
Rapporteert aan: Teamleider Sales Support

Eurofiber Nederland B.V. (hierna: Eurofiber) is een jonge, onafhankelijke leverancier van ultrasnelle, hypermoderne op glasvezel gebaseerde verbindingen. Meer dan de helft van al het mobiele telefoonverkeer en ruim 25% van het internetverkeer in Nederland gaat via het glasvezelnetwerk van Eurofiber.

Onze klanten zijn onder meer grote multinationals, mobiele operators, internetproviders en zorg- en onderwijsinstellingen. Bij Eurofiber werken 100 medewerkers en de gemiddelde leeftijd is 36 jaar. Wij zijn gevestigd in Maarssen in een mooi pand boven het station.

De afdeling Sales draagt zorg voor het werven van nieuwe klanten en het behouden en uitbouwen van bestaande klanten. De afdeling Sales Support bestaat totaal uit vijf personen waarvan elk team ondersteuning biedt aan zes Account Managers.

De afdeling is in verband met uitbreiding op zoek naar een nieuwe collega. Wij komen graag in contact met energieke kandidaten voor de positie van Medewerker Sales Support.

Doel functie:

Als Medewerker Sales Support ben je verantwoordelijk voor het commercieel en administratie ondersteunen van het Account Management in het realiseren van de vastgestelde targets. Daarnaast ben je als spin in het web tussen alle afdelingen (o.a. Operations, Legal en Finance) en behartig je alle Sales gerelateerde vragen.

Hoofdactiviteiten per resultaatgebied:

Bedrijfsvoering

- Bijdragen aan, naleven en uitvoeren van kwaliteitsprocessen (waaronder ISO) binnen de organisatie en de afdeling;
- Bijhouden van relevante ontwikkelingen binnen het werkgebied.

Commercie

- Rechtstreeks klant contact, eerste aanspreekpunt voor prospects (nieuwe en bestaande klanten) telefonisch en/of per mail;
- Verantwoordelijk voor het registreren, verwerken en bewaken van aanvragen;
- Verantwoordelijk voor het coördineren en opstellen van offertes, aanbiedingen en contracten binnen de afdeling en werkgebied aan de hand van de door de organisatie gestelde criteria;
- Ondersteunen en coördineren bij het voeren van onderhandelingen ten aanzien van offertes, aanbiedingen en contracten binnen de afdeling en werkgebied aan de hand van de door de organisatie gestelde criteria;
- Ondersteunen en coördineren bij het schrijven van aanbestedings- en/of tenderdocumenten;
- Verantwoordelijk in samenspraak met de Account Manager voor de Pipeline;
- Registreren, beheren en bewaken van contracten binnen de afdeling en werkgebied en signaleren en initiëren van contractverlengingen;
- Ondersteunen bij relatie en accountmanagement binnen de afdeling en werkgebied (bij interesse standbezetting beurzen);
- Vertalen van afspraken uit sales contracten in acties en tijdig uitzetten van acties binnen de organisatie;
- Vervullen van de ambassadeursfunctie voor Eurofiber met de daaraan gekoppelde normen en waarden.

Competenties:

- Verantwoordelijk;
- Organiserend vermogen;
- Klantgericht;
- Communiceren;
- Analytisch vermogen;
- Ondernemend handelen;
- Organiserend vermogen;
- Aanpassingsvermogen.

Werk- en denkniveau:

MBO+ / HBO

Specifieke deskundigheden:

- 3-6 jaar relevante werkervaring in gelijke functie (directe verkoop → eindklanten);
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift;
- Kennis van de telecom branche is een pre.

Geïnteresseerd?

Graag ontvangen wij digitaal uw sollicitatie met motivatie en CV. Deze kunt u mailen naar: hr@eurofiber.com. Voor meer informatie over deze functie kunt u contact opnemen met de afdeling HR op telefoonnummer: 030-2428700.

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