

Wij zijn op zoek naar een:

Hoofd Verkoop Binnendienst

Woodvislon is toonaangevend op het gebied van ontwerpen, produceren en distribueren van tuinhout producten. Het bedrijf is een seizoensbedrijf.

De functie van Hoofd Verkoop Binnendienst is de duidelijke voorman/-vrouw van de afdeling. Mede door jouw toedoen draag je zorg voor een efficiënte en gestroomlijnde salesafdeling, waar tevreden medewerkers werken.

Wat ga je doen?

- Zorg dragen voor een vlekkeloos proces van ontvangst van order tot het overdragen aan de logistieke afdeling;
- Toezien op het door de organisatie op tijd geven van een correct antwoord op een klantvraag;
- Eerste aanspreekpunt voor de medewerkers van Orderintake en Verkoop Binnendienst;
- Optimaliseren van processen dmv automatisering;
- Opvolgen en uitrollen van de gekozen communicatielijnen naar klanten;
- Meedenken in alle lagen van de organisatie met klant-vraagstukken;
- Indien nodig (bijv. in geval van extreme drukte) werk je mee op de afdeling.

Functie-eisen

- Je krijgt energie van nieuwe dingen leren en bent daar van nature naar nieuwsgierig. Goed kunnen plannen en organiseren zit in je bloed en weet dat door je leidinggevende capaciteiten ook over te brengen op de afdeling.
- Je hebt gedegen werkervaring in soortgelijke functies;
- Je hebt een HBO-opleiding;
- Je beheerst de Nederlandse taal uitstekend;
- Je werkt handig met MS Excel;
- Kennis van SAP is een duidelijk pre;

Wat bieden wij jou?

- Een baan met passend salaris en uitzicht op contract voor onbepaalde tijd.
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden; waaronder prima pensioen en vakantiedagen
- Een bedrijf, volop in ontwikkeling, met een informele sfeer dat onderdeel is van een grote groep met veel mogelijkheden
- Een gezellig team met volop ruimte voor eigen ontwikkeling en inbreng.

Voel jij je aangesproken door deze vacature?

Stuur dan jouw motivatie en CV voor 16 april 2021 naar

Mevr. Marlie Kloosterman, marlie@woodvislon.nl, 06 – 53 16 24 52.