

Het valt de meeste mensen niet eens meer op dat op vrijwel ieder product of pakketje dat we in onze handen krijgen is voorzien van een met informatie geprint etiket. Vaak is zo'n etiket aangebracht door middel van een door ons geleverd etiketteersysteem. Deze systemen staan dagelijks te draaien in diverse bedrijfstakken waar belangrijke informatie middels een etiket wordt toegevoegd aan een eindproduct of een verpakking.

Labelcare Etiketteersystemen, gevestigd in Apeldoorn is een snel groeiende onderneming, waarin techniek een belangrijke rol speelt. Wij ontwerpen en produceren geavanceerde systemen 'in house' waarmee producten volledig geautomatiseerd kunnen worden voorzien van etiketten in allerlei soorten en maten.

Het technische team van Labelcare Etiketteersystemen heeft in de loop der jaren, in nauwe samenwerking met haar klanten, gezorgd voor optimaal draaiende systemen die probleemloos al jarenlang hun werk doen zonder dat men er naar hoeft om te kijken. Kernbegrippen daarbij zijn: technisch inzicht, kwaliteitswaarborging, inventiviteit, creativiteit en vooral klantgerichtheid.

Wij zoeken per direct aanvulling van ons sales team met een enthousiaste en gedreven

COMMERCIEEL MEDEWERKER OUTBOUND (M/V) **full-time 40 uur/week**

die vanuit de binnendienst contacten legt met nieuwe klanten en onze bestaande klanten met raad en daad bij kan staan door middel van gedegen advisering.

De functie

Als commercieel medewerker ben je een kei in het voeren van zakelijke telefoongesprekken. Je maakt (online)bezoekafspraken met potentiële klanten die je aan de hand van een aantal vastgestelde criteria zelf hebt geselecteerd. Om dit goed te doen kun je moeiteloos schakelen tussen verschillende type personen binnen verschillende organisaties.

Nieuwsgierig als je bent, weet je door te vragen op punten waar anderen stoppen. Tijdens een gesprek met een potentiële lead inventariseer je of een (online)bezoek interessant genoeg kan zijn om in te plannen voor de Account Manager. Je verzamelt zoveel mogelijk gegevens over de klantbehoefte die de basis moet vormen voor een kwalitatief sales gesprek...het gaat per slot van rekening niet om het aantal afspraken maar juist om de kwaliteit ervan.

Wat breng je daarvoor mee?

Je voelt hem al aankomen: om deze functie goed te kunnen uitoefenen beschik je over de nodige eigenschappen die je in staat stellen om commerciële waarde toe te voegen aan onze onderneming. Je bent van nature energiek en pro-actief, je werkt gestructureerd en klantgericht. Daarbij kun je goed tegen stress en benut je de ruimte die je krijgt voor je eigen inbreng optimaal. Bovendien wil je meegroeien en beschouw je deze functie zeker niet als het eindstation binnen Labelcare.

Wat hebben wij je te bieden.

Een hele leuke, full time baan bij een no-nonsense technisch bedrijf dat voornamelijk Nederland als werkgebied heeft. Een bedrijf waar je direct van invloed kan zijn op zowel het pakken van de groeikansen als op de resultaten die daarmee behaald worden. Uiteraard staat daar een passende beloning tegenover.

Wat zit er in je toolkit?

- Een in commerciële richting afgeronde MBO-4 opleiding (of gelijkwaardig)
- Goede beheersing van het Nederlands en Engels (Duits is een pré)
- Een rijbewijs B
- Woonachtig in de omgeving van Apeldoorn
- Voldoende kennis van het Microsoft Office pakket.
- Zelfstandigheid en commerciële slimheid
- Affiniteit met techniek;
- ervaring in een vergelijkbare werkomgeving is een pré

Bij Labelcare kun je rekenen op

- Een prima salaris
- Een prettig samenwerkend, compact team met hele korte lijnen
- Opleidings- en doorgroeimogelijkheden
- Interessante klanten

Begrijp je waar wij naar op zoek zijn en denk je de juiste persoon op de juiste plek te zijn, schroom dan niet en reageer direct door het sturen van je CV en een korte motivatie naar administratie@labelcare.nl

Voor vragen over deze vacature of aanvullende informatie over ons bedrijf kun je contact met ons opnemen via telefoonnummer 055 368 23 90