

Leicon Verkeersgeleiding zoekt een Commercieel Adviseur buitendienst voor de regio Utrecht/Gelderland.

Ben jij klaar om jezelf in de wereld van beton te storten? Leicon Verkeersgeleiding zoekt een gedreven commercieel adviseur buitendienst die zijn/haar passie voor sales combineert met een voorliefde voor innovatie. Met jouw skills open je deuren in de regio Utrecht/Gelderland en versterk je een enthousiaste team.

Werkzaamheden

Als Commercieel Adviseur buitendienst kom je te werken in een gezellige verkoopteam dat bestaat uit vijf collega's en ben je verantwoordelijk voor het verkoopproces in je eigen regio. Daarnaast heb je uiteraard ook veel contact met je operationele collega's op kantoor.

Je bent o.a. verantwoordelijk voor het vermarkten van de producten van Leicon Verkeersgeleiding en het Bufferblock (een oplossing voor regenwaterafvoer en -buffering in stedelijk gebied).

In deze veelzijdige en afwisselende functie is geen dag hetzelfde! Je hebt veel vrijheid en verantwoordelijkheid waardoor je kunt spreken van je eigen 'mini onderneming'. Je werkt op kantoor of vanuit huis en bent veel op pad. Je vindt het leuk om contacten met gemeenten en provincies te onderhouden, achterhaalt met enthousiasme de wensen en behoeften en voorziet hen van advies.

Profiel

- Je hebt bij voorkeur een WTB-achtergrond en HBO werk- en denkniveau;
- Met jouw technisch inzicht ben je een goede gesprekspartner voor gemeenten en provincies;
- Het hebben van een netwerk binnen de gemeenten en provincies is een pré;
- Het onderhouden en uitdiepen van relaties met bestaande klanten;
- Het door acquisitie benaderen en werven van nieuwe, potentiële klanten;
- Onderzoeken hoe de omzet verhoogd kan worden door marktpotentieel inzichtelijk te maken en targets op te stellen. Het opstellen van een strategisch accountplan kan hier een logisch vervolg op zijn;
- Kennis over de te verkopen producten of diensten verwerven en op peil houden;
- Het bijhouden van een administratie over gemaakte offertes, facturatie, (klant)contacten en rapportages;
- De nazorg en communicatie met klanten. Hieronder vallen het signaleren van behoeften, het bieden van ondersteuning, het tijdig informeren over producten of diensten en hier eventueel nieuwe voorstellen voor doen. Bekijken waar kansen liggen en hoe deze te benutten;
- Je bent iemand die makkelijk contact legt;
- Je bent communicatief sterk en beschikt over een sterke commerciële drive en flair;
- Je bent bij voorkeur woonachtig in de regio.

Om een relatie professioneel te managen moet je verschillende rollen moeiteloos in kunnen vullen. De rol van adviseur, onderhandelaar, vraagbaak én de rol van strateeg. De commercieel adviseur buitendienst handelt in deze rollen en op alle niveaus als een diplomaat. Zowel met relaties als met collega's.

Competenties

- *Communiceren* – je weet je in heldere, begrijpbare taal uit te drukken en voelt goed aan wat de ander bedoelt;
- *Netwerken* – je bent goed in het opbouwen, in standhouden en benutten van een relatienetwerk;
- *Prestatiegericht werken* – je bent proactief, vertoont een hoge inzet en bent gemotiveerd om te presteren. Je neemt geen genoegen met lage of gemiddelde prestaties;
- *Commercieel handelen* – je weet kansen binnen de markt op de juiste commerciële waarde in te schatten en hierop te denken en te handelen. Je bent sterk in het inventariseren van klantenwensen en het inleven in de klant;
- *Presenteren* – je kunt plannen en ideeën op een heldere wijze presenteren en effectief gebruik maken van hulpmiddelen;
- *Creatief werken* – je bent vindingrijk in het bedenken van oplossingen, nieuwe invalshoeken;
- *Stressbestendig werken* – je blijft effectief presteren bij tegenslagen, teleurstelling of tijdsdruk. Je blijft kalm en reageert in het belang van de organisatie.

Aanbod

- Een auto van de zaak, laptop, telefoon en iPad;
- 25 vakantiedagen;
- 12 ADV dagen;
- 3,5% eindejaarsuitkering;
- 40 uur per week;
- Een gezellige zomerbbq;
- De CAO betonproductenindustrie is van toepassing
- Je komt terecht in een gezellig informeel bedrijf waar geen hiërarchie heerst en de sfeer onderling familiair is!

Leicon Verkeersgeleiding biedt je een jaarcontract aan dat na gebleken geschiktheid omgezet wordt in een vast contract.

Organisatie

Leicon Verkeersgeleiding uit Steenwijk levert met behulp van robuuste prefab betonoplossingen een wezenlijke bijdrage aan een verkeersveilige, bereikbare en toegankelijke infrastructuur. Hiermee geven zij een positieve impuls aan een duurzame leefomgeving.

De kernwaarden innovatief, betrokken, professioneel en betrouwbaar zijn verankerd in het bedrijf en worden door de medewerkers zowel intern als extern uitgedragen.

Berding Groep

Berding Beton Nederland bestaat naast het Leicon Verkeersgeleiding uit nog 3 bedrijven:

Noppert Beton uit het Friese Sumar produceert, naast een zeer uitgebreid gamma aan betonnen straatstenen, tegels en banden, betonnen prefab-elementen voor de bouw en weg- en waterbouw.

LBN Betonproducten is het verkoopkantoor van Berding Beton Nederland op het gebied van riolering.

LBN Betonproducten beschikt over een uitgebreid leveringsprogramma van buizen en putten.

Façade Beton uit Maastricht levert projectbestrating voor de weg- en waterbouw en via een uitgebreid dealernetwerk leveren zijn sierbestrating voor de particuliere tuin.

Ben je geïnteresseerd in deze functie, stuur dan je CV (met motivatie) naar Wim van der Kamp

w.vanderkamp@leicon.nl

Heb je meer informatie nodig of heb je nog vragen over de functie dan kun je altijd even contact opnemen met Wim van der Kamp, bereikbaar onder telefoonnummer 0521-524224.