



Onze opdrachtgever CREON, gevestigd in Tilburg, is al ruim 25 jaar hét adres op het gebied van het professioneel ontwerpen, inrichten en plaatsen van de meest doordachte state-of-the-art meld- en controlekamers voor 24-uurs toepassingen in binnen- en buitenland. Voor opdrachtgevers als Rijkswaterstaat (verkeerscentrales), luchtvaart, ziekenhuizen, politie, justitie, 24/7-industrie maar ook dealingrooms verzorgen zij hierbij het gehele traject vanaf het ontwerp van de werkplekken tot en met de gebruiksklare oplevering van de nieuwe meld- of controlekamer. Vanuit hun jarenlange expertise zijn zij in staat om, naast het maximaal rekening houden met de wensen van de klant, de ervaring om te zetten in een optimaal resultaat. Voor de uitvoering van projecten werken zij nauw samen met gebruikers, ergonomen, aannemers, installateurs om tot een oplossing te komen die tot op lange termijn garant staat voor een optimale, duurzame werkplek. CREON werkt proactief aan een lange termijnrelatie met de opdrachtgever waarbij innovatie, kwaliteit en duurzaamheid hoog in het vaandel staan. Naast meld- en controletafels levert CREON ook alles wat nodig is voor een complete 24-uurs werkplek als stoelen, verlichting en monitor-ophangsystemen. Om deze professionaliteit, advisering en dienstverlening ook in de toekomstige groei te kunnen continueren, zoeken wij (vanwege interne doorstroming van een collega naar de buitendienst) voor CREON een

INSIDE SALES COÖRDINATOR (32+ UUR) IN EEN TOPWERKOMGEVING



IN JE ROL

ben je de commerciële spil tussen de Nederlandse en Belgische markt binnen de organisatie. Je houdt je bezig met (het stimuleren van) de verkoop van CREON's producten en diensten. Klanten en collega's kunnen op je bouwen, want jij bent 'in control' (dat zijn zij namelijk ook). Je bent enthousiast, nieuwsgierig en neemt graag het initiatief. De verkoopondersteunende werkzaamheden bestaan o.a. uit het:

- opstellen van offertes en calculaties
- beantwoorden van klantvragen
- regelen van afspraken
- geven van demonstraties in de showroom
- support bieden aan het salesteam (zonder de planning uit het oog te verliezen)
- invullen van de rol als tendermanager (ook wel contractmanager)

Nadat je interessante nationale en internationale aanbestedingen hebt gevonden schakel je met zowel interne als externe stakeholders en schrijf je het winnende voorstel. Na het winnen van de aanbesteding ben jij het aanspreekpunt voor contactpartners en beheer je het meerjarencontract.

WAT BRENG JE MEE?

- Een stevige persoonlijkheid die zaken voor elkaar krijgt, linksom of rechtsom. Zonder uitdagingen is je leven saai.
- Collega's kunnen op je bouwen en vertrouwen en je houdt je aan afspraken
- Hbo werk- en denkniveau en minimaal 5 jaar werkervaring in een commerciële, dynamische werkomgeving (bij voorkeur in het MKB)
- Affiniteit met techniek of ergonomie
- Beheersing van de Nederlandse en Engelse taal
- Ervaring met moderne kantoorautomatisering (CRM, MS Office en eventueel AFAS)

Je snapt hoe de commerciële wereld werkt en je geniet van het spel en de hectiek. Als je al ervaring hebt met tenderen/aanbestedingen en grote contracten/projecten maakt dat de landing in deze functie wel soepeler.

CREON IS

Een super gedreven, betrokken, enthousiast, sociaal en familiair team in een inspirerende, innovatieve werkomgeving waarin de kwalitatief hoogwaardige klantperceptie en marktontwikkeling hoog in het vaandel staan. Kwaliteit staat met stip #1, en dat gaat prima samen met lol hebben in je werk en met je collega's in een informele omgeving!

JE SOLLICITATIE

Voor meer informatie over de functie kun je contact opnemen met Imke Segers (LINKX HR), 06 – 513 68 465. Natuurlijk mag je ook meteen je cv sturen naar imke@linkxhr.nl.

