



Wij zijn een dynamisch middelgroot exporthandelshuis (40 FTEs) met een rijke historie en onderhouden relaties met leveranciers en afnemers in vele landen. Als vertegenwoordiger van overwegend gerenommeerde A-merkfabrikanten staat het toevoegen van waarde in het exportproces centraal in ons klantgericht denken en handelen. De verdere professionalisering van onze dienstverlening ervaren wij als een voortdurende uitdaging.

Wij zijn enthousiast bezig om de strategische marktpositie van de Business Unit Building verder te versterken. De activiteiten van deze belangrijke Business Unit betreffen de verkoop van bouw(markt)-, sanitair en elektrotechnische materialen in met name Suriname, de Nederlandse Antillen, de Engels- en Spaanstalige Caribbean, alsmede de Franse overzeese gebiedsdelen (DOMTOM) en Noord Afrika. Onze afnemers zijn bouwmarkten, bouwbedrijven, installatiebedrijven, importeurs en projectorganisaties. Ter versterking van het commerciële team van deze Business Unit zoeken wij een

Medewerker Export Binnendienst

Het betreft een boeiende en uitdagende verkoopbinnendienst functie op fulltime basis met als hoofdtak het ondersteunen van onze International Accountmanagers. U bent verantwoordelijk voor:

- het uitwerken van offertes en aanvragen richting (internationale) klanten en leveranciers
- het plaatsen van bestellingen bij leveranciers en het afstemmen van levertijden
- het up-to-date houden van relevante adres-, prijs- en artikelenbestanden
- het (mede)ontwikkelen van praktische salestools zoals prijslijsten, productinformatie en mailingen
- het assisteren van de accountmanager(s) bij de reis- en beursvoorbereiding

Onze gedachten gaan uit naar een commercieel ingestelde medewerk(st)er, die het leuk vindt om in een zeer internationale handelsomgeving veel met de PC en telefoon te werken. U heeft affiniteit met de DIY/Doe-Het-Zelf retailbranche en beschikt over een afgeronde MBO/HBO opleiding. U heeft relevante werkervaring opgedaan in een commerciële omgeving (inkoop/verkoop), en bent vertrouwd met Excel. Goede Nederlandse en Engelse spreekvaardigheid is noodzakelijk.

Onze internationale handelsomgeving is complex en hectisch. U stelt hierin gemakkelijk de prioriteiten, leert snel en doorziet processen en dwarsverbanden. Uw gezonde intelligentie stelt u in staat om logisch het grotere geheel te blijven overzien, ondanks de vele uitzonderingen die inherent zijn aan onze vele afzetmarkten.

Samenwerking is onze kracht. Ondanks uw grote zelfstandigheid, vindt u het leuk om intensief samen te werken en bij te dragen aan een continue verbeterings- en groeiproces. Tot slot zijn commerciële gedrevenheid en een service gerichte instelling van doorslaggevend belang voor de gewenste vervulling van deze spilfunctie.

Wij excelleren dagelijks voor onze klanten en voor onze collega's. We zoeken daarom iemand die - net als wij - graag het beste uit zichzelf haalt, en samen met ons vooruit wil. Gezien de groeiambities van onze internationale organisatie bestaan er voor de juiste kandidaat de komende jaren goede mogelijkheden om in verantwoordelijkheden (mee) te groeien. Een assessment maakt onderdeel uit van de sollicitatieprocedure.

Als u zich thuis voelt in een dynamische, internationale en professionele handelsomgeving waarbij verkoop en inkoop vloeiend in elkaar overlopen, en waar samenwerking, groei, innovatie en plezier centraal staan, verzoeken wij u uw sollicitatie - inclusief CV en motivatie - te zenden aan: Plate en van Heusde BV, Postbus 1080, 1300 BB Almere, of naar: werving@pvhbuilding.nl.



www.pvhbuilding.com