



Buiteman bv, een dynamisch familiebedrijf gespecialiseerd in de productie van luxe zoutjes. Buiteman bv levert o.a. aan diverse internationale retailers, onder eigen merk en private label. De bedrijfscultuur is informeel, nuchter en slagvaardig. De lijnen zijn kort en er wordt dan ook snel en veel geschakeld.

De afdeling verkoop is verantwoordelijk voor het contact met onze klanten en de verwerking en afhandeling van ontvangen orders en aanvragen. Er is momenteel ruimte voor een

Customer Service Representative m/v (fulltime)

Functieomschrijving

In de rol van Customer Service Representative hou jij je bezig met Binnendienst Accountmanagement in al haar facetten. Je verwerkt bestellingen, bewaakt forecasts en afnames van onze klanten en zorgt dat zij snel de juiste informatie krijgen. Om snel te kunnen schakelen heb je nauw contact met klant, account managers, inkoop, marketing en logistiek. In deze functie ga jij je onder andere bezig houden met:

- Plannen en verwerken van een beperkt aantal orders in heel hun complexiteit;
- Analyseren en reageren op afnamepatronen en forecasts;
- Verzorgen van transport en exportdocumentatie;
- Zorgen voor de volledige operationele afstemming tussen klant en productie;
- Schakelelen tussen klant, transporteurs, KvK en diverse afdelingen binnen het bedrijf;
- Opstellen van commerciële specificaties en offertes;
- Ervoor zorgen dat het aanbieden van nieuwe producten vlekkeloos verloopt, van monsterzending tot aan opname bij klant;
- Opzetten van nieuwe klant contacten waarbij jij alle zaken regelt, w.o. Edi, vereiste documenten en certificaten;
- Pro-actief oppakken van operationele zaken die spelen in de relatie met de klant.

Profiel

In deze rol is het belangrijk dat je goed kunt schakelen met verschillende afdelingen en verschillende type mensen. Je kunt tegen een stootje, beschikt over een helicopterview, bent stressbestendig, kunt je verplaatsen in de belangen van verschillende betrokkenen, bent gedreven en hebt affiniteit met food. Welke kwaliteiten zijn daarvoor nodig?

- HBO werk- en denk niveau;
- Meerdere jaren relevante werkervaring op een internationaal gerichte commerciële verkoop binnendienst;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift. Kennis van de Franse en/of Duitse taal is een pré;
- Ervaring met export(documenten) en internationale logistieke processen;
- Ervaring met Private Label is een pré.

Wat bieden wij?

Als organisatie kunnen wij onze werknemers veel bieden. Denk hierbij aan o.a.:

- Boeiend werk in een internationaal opererende, dynamische organisatie;
- Een team met ambitie dat zich constant wil verbeteren en professionaliseren. Wat je hier doet, wordt opgemerkt!
- Veelzijdige functie met uitdagende werkzaamheden;
- Marktconform salaris dat wordt bepaald op basis van opleiding en werkervaring;
- Een contract voor bepaalde tijd met de intentie een dienstverband voor onbepaalde tijd met elkaar aan te gaan;
- Een fulltime dienstverband (o.b.v. een 36-urige werkweek), maar een parttime dienstverband o.b.v. 32 uur per week is bespreekbaar.

Interesse?

In geval van vragen kun je contact opnemen met Kitty van Rooij of Ingrid Copper. Eén van hen is van maandag tot en met donderdag van 9 tot 13u telefonisch bereikbaar op telefoonnummer 076-50 424 80. Mail je sollicitatie met motivatie en uitgebreid CV naar peno@buiteman.com. Graag in het onderwerp van de e-mail de functie vermelden waar je naar solliciteert.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

update 12-08-2019