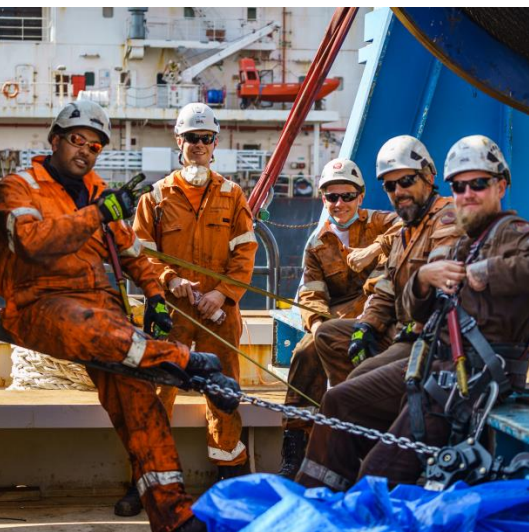


Hendrik Veder Group

The Force of Smart Connection



Hendrik Veder Group is a European company, operating worldwide from its locations in the Netherlands, England, Scotland, France, Norway and Poland. It is headquartered in the Port of Rotterdam.

The company provides products and services in the field of steel wire rope and synthetic rope, which play an important part in the offshore and maritime industries around the world. It also offers all-in-one solutions and services in many other industries.

Hendrik Veder Group's ambition is to make the offshore and maritime sectors more sustainable. We work alongside our forward-thinking clients to achieve sustainability through innovation.

The result is new, cost-effective solutions based on inventory management, maintenance and a circular approach to raw materials.

At Hendrik Veder Group, sustainability and savings go hand in hand.

Inside Sales Representative

Beschrijving van de functie

Binnen ons Sales team in Rotterdam zoeken we iemand die onze producten en diensten wil helpen verkopen.

Wie ben jij

Je vindt het leuk om, middenin de haven van Rotterdam, in een team te werken. Je houdt van uitdagingen, je legt de lat voor jezelf hoog en je vindt het leuk om je verder te ontwikkelen. Ook ben je flexibel, sta je stevig in je schoenen en ben je communicatief zeer vaardig. Tenslotte heb je een sterke drive om doelstellingen voor jezelf en het team te realiseren. Affiniteit met techniek en ons product is een pré.

Sprekende de volgende taken/verantwoordelijkheden jou aan:

- Het verwerven van orders bij bestaande en nieuwe klanten conform overeengekomen verkoopdoelstellingen
- Het identificeren van potentiële en nieuwe klanten en het ontwikkelen van 'meerwerk' bij bestaande klanten en het analyseren van klantbehoeften
- Het onderhouden van contacten met bestaande klanten en andere relaties die commercieel van belang kunnen zijn
- Het uitbrengen van offertes en het onderhandelen van contracten/opdrachten
- Het opstellen van een jaarplan ten behoeve van marketing- en verkoop voor jouw klanten, productgroep en diensten met concrete doelstellingen en activiteiten.
- HBO / MBO+ werk- & denkniveau.
- Minimaal 5 jaar werkervaring in vergelijkbare sector en affiniteit met techniek.
- Met overtuiging de volgende competenties aanwezig: Klant- en service georiënteerd, analytisch, ondernemend, communicatief en samenwerken.
- Naast de beheersing van het Engels is ook Spaans een pré.

Wat bieden wij

Behalve marktconforme arbeidsvoorwaarden, een goede pensioenregeling en de cao Metalektro, bieden we veel ruimte voor opleiding, training en coaching. Zodat jij je verder kunt ontwikkelen en specialiseren.

Hendrik Veder Group

The Force of Smart Connection

Informatie over de procedure

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Marianne Vennik, HR Manager: marianne.vennik@hendrikvedergroup.com of op telefoonnummer: 010-299 2352. Je kunt je motivatiebrief en cv e-mailen naar: humanresources@hendrikvedergroup.com

