



Vacature Sales Support (binnendienst)

Wie zijn we

Wij zijn Eshgro, een cloud service provider die bedrijven begeleidt in hun digitale transformatie naar een slimmere werkplek te creëren. In december 2020 heeft Eshgro haar partner Diabolo ICT overgenomen. Met het bundelen van de innovatieve ontwikkelkracht van Eshgro en de klantgerichte aanpak van Diabolo ICT ontstaat er een onderneming met 115 cloudspecialisten met vestigingen in Arnhem en Boxmeer.

Werken bij Eshgro betekent met een enthousiast team de wensen van de klant vertalen in optimale ICT-oplossingen. Vanuit jouw rol help je de klant op een meetbaar snellere, eenvoudigere en veiligere wijze bij de transformatie naar een slimmere werkplek via de cloud. Het optimaal benutten van je kennis en kunde is bij ons vanzelfsprekend. Combineer dat met warme collega's, waarmee je onder andere gezellige kwartaalborrels hebt, en je hebt de perfecte combinatie voor een prettige werksfeer. Spreekt deze werkwijze je aan? Solliciteer!

Wat ga je doen

Als Sales Support (binnendienst) ben je de cruciale schakel in het verkoopproces. Je bent (mede)verantwoordelijk voor het hele offertetraject van jouw eigen klantenportefeuille: van het beoordelen van de aanvraag, naar het opstellen van de offertes, het inwinnen van de juiste informatie, het zoeken naar de juiste leverancier, het onderhandelen over de beste prijzen en het zetten van de handtekening van de klant. Je bent normaliter werkzaam op de locatie in Arnhem, waar je terecht komt in een hecht team van professionals waarmee je kennis kan delen.

Werkzaamheden die hier onder andere nog meer bij horen zijn:

- Zorgdragen voor correct opgestelde offertes;
- Verwerking van orders en de inkoop hiervan;
- Verzorgen van 'special bids';
- Monitoren van offerte aanvragen t/m de leveringen bij de klant;
- Onderhouden van commerciële contacten met bestaande relaties, het informeren en het adviseren over producten en diensten en het signaleren van kansen;
- Verwerken van gegevens in CRM en Exact;
- Snel en adequaat beantwoorden en aandragen van oplossingen op vragen, zowel telefonisch als per mail;
- Onderhouden en beheren van contracten en abonnementen;
- Intensieve samenwerking met accountmanagers, projectmanagers, planning en administratie;
- Tijdig informeren van projectmanagers inzake de levering van hardware.

Wat heb je te bieden

Jij bent in het bezit van een afgeronde mbo- of hbo-opleiding op het gebied van Sales. Daarnaast heb jij minimaal 2 jaar werkervaring opgedaan in een soortgelijke Sales functie. We verwachten van jou als nieuwe collega dat je:

- De Nederlandse taal in woord en geschrift beheerst;
- Kennis hebt van Microsoft Office;
- Affiniteit hebt met ICT (is een pré);
- Klantgericht bent en commercieel inzicht hebt;
- Administratief vaardig en nauwkeurig bent;
- Communicatief vaardig bent en je thuis voelt binnen een team.



Wat mag je van ons verwachten

- Een afwisselende baan;
- Fulltime dienstverband;
- Zicht op een vast contract;
- Een marktconform salaris;
- 25 vakantiedagen (o.b.v. 40 uur);
- Ruimte om opleidingen te volgen;
- Hardwerkende, prettige en loyale collega's;
- Een flexibele en informele werksfeer;
- Maandag fruitdag en vrijdag krokettendag;
- Elk kwartaal een leuke borrel of uitje.

Enthousiast? Reageer dan nu!

Stuur je CV naar hans@enarentsen.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Hans Arentsen 06-53429061

Voor vragen kun je contact opnemen met Hans Arentsen of via hans@enarentsen.nl of michael@enarentsen.nl.