

Micro-Mel Benelux B.V. is een snel groeiende leverancier van audio, video, telecom, witgoed en multimedia accessoires voor de consumenten elektronica markt. Micro-Mel Benelux verzorgt de verkoop, marketing en distributie van ruim 3500 producten onder de merknamen Bandridge en Profigold, Omnimount, Ateca, Hirschmann, Marmitek, Fix-a-Part, One for All en tal van andere merken. Afzet gaat via de grote en kleine detailhandel in elektronica. Door het vertrek van onze collega is de volgende fulltime vacature ontstaan:

## **Hoofd Verkoop Binnendienst, fulltime**

### **Werklocatie: Leiden**

#### **Functieomschrijving**

In deze functie geef je leiding aan onze binnendienst, bestaande uit 6 medewerkers verdeeld over de afdelingen Verkoop Binnendienst en Product Management. Je zorgt voor de organisatie, coördinatie en planning van de Sales gerelateerde werkzaamheden en realiseert de gebudgetteerde verkoopdoelstellingen volgens plan. Vanuit Sales binnendienst ben je het spil in het web en de schakel tussen klanten, de accounts en de buitendienst.

#### **Kern taken**

- Leidinggeven aan en coachen van het team om de maximaal haalbare resultaten te realiseren.
- Het ontwikkelen, realiseren en waarborgen van procedures en werkprocessen.
- Het ondersteunen van het team bij het vertalen van complexe vraagstukken in passende commerciële oplossingen.
- Het geven van operationele ondersteuning bij de aanpak van individuele issues en daar waar nodig bij dagelijkse werkzaamheden.
- Het opstellen en analyseren van managementrapportages.
- Optimalisatie van CRM ter bevordering van team en Sales prestaties.
- Het continue verbeteren van de individuele- en groepsresultaten.
- Het aanspreekpunt voor de Buitendienst, locatie Oud Gastel, de accounts en klanten.
- Zorgdragen voor optimale informatievoorziening aan accounts en klanten, Buitendienst, VBD en PM.

#### **Profiel kandidaat**

- Minimaal HBO werk- en denkniveau.
- Minimaal 3-5 jaar relevante werkervaring in gelijkwaardige functie.
- Ruime ervaring met Sales aan Retail.
- Ervaring met het (her)structureren van (afdelings)processen op het gebied van Sales.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal en eventueel Franse taal in woord en geschrift.
- Kennis van MS Word, Excel en CRM systemen en ervaring met Navision is een pre.

De ideale kandidaat is een ondernemende, resultaat- en oplossingsgerichte professional die ervaring heeft met het leidinggeven aan een Sales binnendienst. Je bent een motiverende leidinggevende die mogelijkheden ziet en hier snel naar handelt. Op natuurlijke wijze ben je een volwaardig gesprekspartner die goed luistert en in staat is op verschillende niveaus relaties te benaderen, en commercieel meedenkt om tot klantgerichte oplossingen te komen.

#### **Micro-Mel biedt**

Wij bieden een unieke kans om je kennis en ervaring te vergroten in een groeiende dynamische organisatie die zich kenmerkt door ondernemerschap, integriteit, betrokkenheid, betrouwbaarheid en respectvol handelen. De functie biedt je ruime verantwoordelijkheid en onafhankelijkheid binnen je werkgebied met de steun van een dynamisch en enthousiast team van collega's. Het betreft een functie voor 38-uur per week. Wij bieden een goed pakket arbeidsvoorwaarden, waaronder een competitief salaris, ontwikkelingsmogelijkheden, een uitstekende pensioenregeling en spaarloon- of levensloopregeling.

#### **Reacties**

Stuur je CV met motivatie naar [jobs@micromel.com](mailto:jobs@micromel.com). Voor meer informatie over onze organisatie [www.micromel.com](http://www.micromel.com)

*Acquisitie c.q. commerciële werving naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.*