

Word jij onze nieuwe college van de Marimi-Group?

Op zoek naar een mooie uitdaging in de buitendienst?

Beschik jij over de gunfactor en ben je in staat om verantwoordelijkheid te nemen voor het uitbouwen van het klantenbestand van een succesvol rayon?

Laat jij je niet uit het veld slaan bij een tegenslag, maar zie jij dit als een kans om iedere dag beter te worden? Neem jij geen genoegen met een tweede plek?

Dan zijn wij op zoek naar jou!

Adviseur: Buitendienst Gelderland

Over Marimi-Group.

Wij zijn dé partner voor onder meer de Automotive, Industrie, Horeca, Agrarische sector, MKB, Grootzakelijk en de particuliere markt.

Niet alleen vanwege de kwalitatieve producten voor de professional, maar juist vanwege onze **services, kennis** met **passie** en het **contact** dat onze vertegenwoordigers, specialisten en klantenservice dagelijks met onze klanten hebben.

Persoonlijk advies, dat is onze kracht:

We reageren heel precies en snel om specifieke vragen van de klant professioneel op te lossen.

Deskundigheid, partnerschap, betrouwbaarheid, vriendelijkheid en passie voor het vak, dat is waar Marimi-Group voor staat. Wij zijn daar waar de klant ons nodig heeft.

In de werkplaats, via onze klantenservice of online via onze website.

Wat ga je doen?

- Je werkt in een groeiend jonge dynamische organisatie die in iedere branche van toepassing is, een rayon boordevol kansen om nieuwe klanten aan te maken. Jouw missie is om dagelijks het klantenplatform uit te breiden.
- Dagelijks bezoek je nieuwe en bestaande klanten als betrouwbare adviseur op basis van je dagplanning.
- Je toont 'guts', prospecteert actief en plant voordat je rent.
- Je luistert naar de klant, stelt de juiste vragen en ontzorgt de klant door jouw professionaliteit en kennis over toepassingen en services.
- Je ondersteunt de klant bij het nemen van beslissingen, verzorgt presentaties en demonstraties en werkt offertes en contracten uit.
- Je volgt nieuwe ontwikkelingen, omarmt deze en zet deze om in toegevoegde waarde voor de klant. Hierbij verlies je je commerciële belang niet uit het oog.
- • Je realiseert de vooropgestelde omzetdoelstellingen en targets in jouw rayon.

Wie zoeken wij?

Je hebt gevoel voor Sales en hebt affiniteit met diverse sectoren.

Je beschikt over mbo werk- en denkniveau, artikelkennis over duurzaamheid is een pré.

Je hebt de drive en ambitie om je eigen doelstellingen en die van jouw team te behalen.

Pionieren schrikt jou niet af en je beschikt over aantoonbare commerciële competenties en B2B sales ervaring. Je laat je niet uit het veld slaan als een klantbezoek tot niets leidt en bent in staat dit om te buigen naar kracht en motivatie. Je bent flexibel en bij voorkeur woonachtig in de regio Gelderland.

Wat bieden wij?

Je werkt in een jonge dynamische organisatie waar klanttevredenheid en digitalisering de hoogste prioriteit heeft.

Je kunt rekenen op een goed basissalaris met een uitstekende resultaatgerichte beloning.

Daarnaast volg je een uitvoerige opleiding, zijn er trainingsmogelijkheden en word je persoonlijk begeleid. Uiteraard kan een goed pakket secundaire arbeidsvoorwaarden niet ontbreken.

Hierbij kun je denken aan een leaseauto, onkostenvergoeding, smartphone, tablet en 28 vrije dagen op jaarbasis.

Kunnen wij op jou bouwen?

Stuur dan je motivatie en CV in via info@marimi-group.nl t.a.v afdeling commercieel salesmanagement.