

VACATURE

Telesales Medewerk(st)er

Wij op zoek naar enthousiaste Telesales medewerk(st)er

REMARKIT

REMARKIT maakt deel uit van de OnDemand Groep. REMARKIT is een jong en snel groeiend ICT bedrijf (Business to Business). Flexibiliteit en kwaliteit staan hierbij voorop.

OnDemand Groep

De OnDemand Groep bestaat uit een drietal bedrijven met meer dan 10 medewerkers:

- **REMARKIT:** is een toonaangevende, onafhankelijke leverancier gespecialiseerd in IBM en Lenovo computer hardware. REMARKIT biedt het volledig assortiment van IBM en Lenovo hardware. Dit kan zowel “state of the art” apparatuur zijn als ook gebruikte, incurante en “end of life” producten. We leveren aan zowel Business Partners, Brokers als aan eindgebruikers.
- **OnDemand Rentals:** OnDemand Rentals is een jong en snel groeiend bedrijf. We zijn gespecialiseerd in de korte en middellange termijnverhuur van computer- en randapparatuur. Flexibiliteit en kwaliteit staan hierbij voorop. We zijn inmiddels uitgegroeid tot marktleider in de IBM en Lenovo verhuurmarkt binnen de Benelux. We leveren aan zowel Vendors, Business Partners als aan Eindgebruiker. Sinds 2004 zijn wij de officiële demopartner van IBM en Lenovo.
- **OnDemand Capacity:** OnDemand Capacity levert gespecialiseerde infrastructuur diensten rondom het gehele IBM portfolio. OnDemand Capacity levert haar diensten aan IBM Business Partners, Independent Software Vendors, Computer System Integrators en IBM in de Benelux.

Functie

In deze uitdagende functie benader je telefonisch (potentiële) klanten. Je staat (potentiële) klanten te woord, legt uit in welke behoefte wij kunnen voorzien en brengt toekomstige investeringsbehoefte in kaart. Daarnaast realiseer je pro-actief de gestelde targets, met als doel ons klantenbestand op een slimme manier uit te breiden. De hieruit voortvloeiende activiteiten dienen administratief vastgelegd te worden.

Taken

Je belangrijkste taken bestaan uit:

- Outbound bellen met (potentiële) klanten;
- In kaart brengen van beslissers en beïnvloeders bij (potentiële) klanten;
- In kaart brengen van toekomst investeringen en huidige ICT omgeving;
- Administratief vastleggen van deze gegevens;
- Aanvullende bedrijfsinformatie versturen;
- Ondersteunen en meedenken in marketing activiteiten;
- Follow-up van mailings.

Profiel

Je voldoet aan de volgende beschrijving:

- Proactieve commerciële en prestatiegerichte instelling;
- Ervaring als Telesales medewerker, Business to Business is een pre;
- Minimaal HBO werk- en denkniveau, verkregen door opleiding of ervaring;
- Interesse in automatisering in de breedste zin van het woord;
- Sterk in (commerciële) communicatieve vaardigheden, zowel in Nederlands als Engels (in woord als geschrift), Frans is een pre;
- Stress bestendig;
- Zelfstandig en nauwkeurig kunnen werken;
- Kunt op een natuurlijke en oprechte wijze (potentiële) klanten beheren en communiceert op verschillende niveaus;
- Doorzettingsvermogen, je kunt goed luisteren naar onze (potentiële) klanten en hebt snel door wat de behoefte is en welke rol wij daarin kunnen spelen;
- Je bent een echte hunter;
- Sterke overtuigingskracht;
- Hoge gunfactor;
- Creatief;
- Positief ingesteld (met een enthousiasme dat aanstekelijk werkt);
- Luistervaardig;
- Assertief;
- Directe omgeving van Nijkerk.

Natuurlijk is eigen initiatief en goede dosis humor van belang.

Wij hechten veel waarde aan een collegiale instelling, omdat er in een klein team hard (samen)gewerkt moet worden aan de realisatie van de gezamenlijke target.

Wij bieden

Bij deze uitdagende baan bieden wij een:

- Goed salaris
- Goede provisie regeling (behaalde targets/prestaties worden beloond met een uitstekende bonus)
- Goede pensioen regeling
- Diverse collectieve personeelsverzekeringen, waaronder een arbeidsongeschiktheidsverzekering
- Uitdagende, dynamische en professionele werkomgeving met gepassioneerde collega's

Ben je toe aan een nieuwe uitdaging en zoek je nieuwe carrièremogelijkheden? Dan komen we graag met jou in contact!