



Samenvatting

Bedrijf

ASaP BV

Locatie

Amsterdam, NH 1031HH

Branche

Olie / Gas / Energie

Type baan

Vast dienstverband

Fulltime

Jaren ervaring

1 tot 2 jaar

Opleidingsniveau

MBO

Carrièreniveau

Startfunctie (weinig ervaring)

Salaris

2.800,00 - 3.200,00 EUR/maand

Prestatie afhankelijke Bonus

Verkoop teamlid buitendienst

Over de vacature

Analytical Solutions and Products B.V (ASaP)

De doelstelling van ASaP is het leveren van praktische oplossingen voor analyse vraagstukken. Dit geldt vanaf monster ontnaempunt tot signaal verwerking naar een proces computer.

Onze orderportefeuille bestaat uit een mix van complete projecten, analyse apparatuur, dienstverlening en verkoop van losse onderdelen. Voor de verkoop van losse onderdelen zijn opzoek naar een nieuwe en enthousiaste medewerker (m/v);

Functie benaming: verkoop teamlid buitendienst**Taken**

Hetverkoop teamlid houdt zich primair bezig met het bezoeken van potentiële en bestaande klanten in de Benelux. Het doel van deze bezoeken is; opdrachten genereren, project informatie te verzamelen, de klant bekend te maken met de producten van ASaP, salesleads te genereren, nieuwe markten te benaderen.

Sluiten

Verantwoordelijkheden

Van het verkoop teamlid wordt verwacht dat de taken zelfstandig worden uitgevoerd. Dat er eigen initiatief wordt genomen om nieuwe klanten en markten benaderen. Dat kennis van het producten pakket ook zelfstandig wordt opgebouwd en bijgehouden. Regelmatig op eigen initiatief overleggepleegd wordt met collega's over sales activiteiten, strategie bepalen en werkzaamheden.

Werkzaamheden (richtlijn)

Frequentie van klant bezoeken in overleg met MT team.

In overleg, beurzen, analyser seminars bezoeken met als doel acquisitie en bestaande relaties te onderhouden.

Het organiseren en houden van lunch presentaties bij klanten. Het regelen en presenteren van zogenaamde ASaP dagen (seminars).

Het Producten pakket

ASaP vertegenwoordigt op dit moment de volgende producten:

Ametek, Agilent, Environnement SA, Bühler, GO, O'Brien, MCZ, Kin-Tek, Classic Filter en SilcoTek.

Klant en project informatie

Klant gegevens en project informatie kan op de volgende manieren worden verkregen:

- ASaP's CRM pakket
- Installed Base ASaP (via CRM pakket)
- Uit vakbladen
- Via collega's
- Via BIRA / KNCV / Botlek groep
- Beurs bezoeken
- Via eigen kanalen, etc.

Rapportage

Rapportage van uw bezoeken/telefoon/bespreking/voorbereiding dienen in het CRM pakket te worden bijgewerkt.

Bij salesleads wordt overleg gepleegd met MT over hoe aan te pakken, aan te bieden, op te volgen.

Bij opdracht wordt in overleg met het MT een project engineer benoemd die samen met de reeds bestaande backupengineer het project gaat uitvoeren.

Dagelijks telefonisch contact met ASaP binnendienst om feeling te houden.

[Solliciteer](#)

Sluiten