

Vacancy
Back office sales person

Helmond – 40 hours/week (full time)

Our back office sales people are the prime commercial contacts dealing with our customers and suppliers. The sales person has the responsibility to answer Requests for Quotation by making competitive quotes based on the optimal technical and commercial options. Speed of answering (count in hours), accuracy and a good feeling of the needs of individual customers are key elements of the job.

In addition, the follow-up process is part of the responsibility including telephonic and occasional face-to-face contact. We put great value on the customer relation, and it is very important that the candidate can easily relate to the customers and is not shy to speak with them.

After receiving the order, the back office sales people are also responsible for placing the order at a supplier and for the order follow-up and the management of the order book. This follow-up encompasses sending order confirmations, guard delivery performance, answer customer questions and deal with any escalations with the objective of solving problems in the earliest stage. Also conveying bad news messages like explaining delivery delays is a part of the job.

The back office sales team is split in two sub-teams that each service a region. Apart from customer care, also the work relation with the outside sales manager is very important for a proper execution of the job.

Since we aim to deploy the successful candidate to work mainly for our Polish customers only candidates which are fluent in Polish will be considered.

Tasks comprise.

- Manage contacts with customers, answer the telephone, build customer relations
- Manage the quote mailbox based on priority.
- Define margins within the set boundaries.
- Make customer quotes based on data from our system or on quotes by suppliers (for complex products)
- Give advice to the customer to optimize the quote parameters and reach the best possible price/performance. Answer any commercial question that may come up in the quote phase.
- Order management and analysis of reality against key performance indicators.
- Manage any customer concerns, questions or complaints.

What do we require?

- Minimal Dutch MBO4 equivalent in a commercial study, preferably with some technically oriented minors.
- Good listening skills. Good convincing powers.
- Strong communication skills in Polish, very good knowledge of either English or Dutch (or both) is a must.

Fineline QPI B.V.

Panovenweg 12, 5708 HR Helmond, the Netherlands

T +31 (0)492 590 059 E info-qpi@fineline-global.com I www.fineline-global.com - www.qpigroup.com

KvK Eindhoven 17220426 Bank ABN-AMRO Deurne NL56ABNA523378572

- Commercial attitude, eager to win. The target is not to make quotes but to get orders.
- Previous experience with B2B business is an advantage (particularly if that is in Poland)
- Should not be afraid to work in a technical environment (any technical knowhow will be taught by our experts in an on the job basis).
- Familiarity with ERP/CRM systems is a plus. Particularly if the CRM is SalesForce. Good knowledge of Microsoft Office, in particular Outlook.

What does Fineline QPI offer?

- A pleasant working environment with nice colleagues and an informal, no-nonsense atmosphere.
- Market level remuneration and secondary conditions
- Internal training and support and a view to a relatively fast fixed labor contract under Dutch law.

The organization Fineline QPI

Fineline QPI provides customized Printed Circuit Boards (PCBs). Clients can choose from a wide range of services and products, from PCB only or PCB design, but if desired Fineline can take care of the complete PCB implementation process, including project management. Being part of FineLine Global, Fineline QPI has access to the most competitive and technologically capable production lines world-wide. More than 40 enthusiastic colleagues work at the office in Helmond, with knowledge of the most advanced electronics and PCB technologies. Fineline QPI has its own research laboratory. More information about our company can be found at: fineline-global.com and qpigroup.com

Are you the new Inside Sales Employee we are looking for?

Apply by sending an e-mail with your CV and motivation to hrm-qp@fineline-global.com. You can also request more information at the same mail address.

Fineline QPI B.V.

Panovenweg 12, 5708 HR Helmond, the Netherlands

T +31 (0)492 590 059 E info-qp@fineline-global.com I www.fineline-global.com - www.qpigroup.com

KvK Eindhoven 17220426 Bank ABN-AMRO Deurne NL56ABNA523378572

Wolne stanowisko pracy
Pracownik wsparcia sprzedaży (back office sales person)

Miejsce pracy: Helmond (Holandia)

Wymiar czasu pracy: 40 godzin / tydzień (pełny etat)

Nasi pracownicy wsparcia sprzedaży to najważniejsze osoby kontaktujący się z naszymi klientami i dostawcami. Sprzedawca ma obowiązek odpowiedzieć na zapytania ofertowe, przedstawiając konkurencyjne ceny w oparciu o optymalne warunki techniczne i handlowe. Szybkość odpowiedzi (liczona w godzinach), dokładność oraz wycucie indywidualnych potrzeb klienta to kluczowe elementy pracy.

Ponadto do obowiązków tej osoby należy śledzenie rezultatów ofert, w tym kontakt telefoniczny i osobisty (okazjonalnie) z klientem. Kładziemy duży nacisk na relacje z klientami i bardzo ważne jest, aby kandydat mógł łatwo nawiązywać kontakty z klientami oraz nie boi się z nimi rozmawiać.

Po otrzymaniu zamówienia pracownicy działu wsparcia sprzedaży są również odpowiedzialni za złożenie zamówienia u dostawcy i monitorowanie jego realizacji oraz za zarządzanie portfelem zamówień. Monitorowanie obejmuje wysyłanie potwierdzeń zamówień, zapewnienie terminowości dostaw, udzielanie odpowiedzi na pytania klientów, radzenie sobie z wszelkimi problemami oraz ich rozwiązywanie na wczesnym etapie. Przekazywanie złych wiadomości, takich jak wyjaśnianie przyczyn opóźnień w dostawie, jest także częścią pracy.

Zespół wsparcia sprzedaży jest podzielony na dwa podzespoły, z których każdy obsługuje określony rejon geograficzny. Oprócz obsługi klienta bardzo ważna jest również współpraca z regionalnym kierownikiem sprzedaży w celu prawidłowego wykonania zadań.

Ponieważ zamierzamy wdrożyć wybranego kandydata głównie do obsługi naszych polskich klientów, tylko kandydaci biegle władający językiem polskim będą brani pod uwagę.

Zadania obejmują

- Zarządzanie kontaktami z klientami, odpowiadanie na telefony, budowanie pozytywnych relacji z klientami.
- Zarządzanie skrzynką pocztową z zapytaniami ofertowymi zgodnie z ustalonymi priorytetami.
- Określanie wysokości marży w ustalonych granicach.
- Sporządzanie ofert cenowych dla klientów na podstawie danych z systemu lub na podstawie ofert dostawców (dla produktów złożonych).
- Udzielanie porad klientom, w celu zoptymalizowania oferty i uzyskania możliwie najlepszej ceny / wyniku. Udzielanie odpowiedzi na pytania handlowe, które mogą pojawić się w trakcie wyceny.
- Zarządzanie zamówieniami i analiza sytuacji w oparciu o kluczowe wskaźniki wydajności.
- Radzenie sobie z wszelkimi obawami, pytaniami oraz reklamacjami klientów.

Czego wymagamy?

- Minimalnej znajomości języka holenderskiego (poziom MBO4) w zakresie wiedzy handlowej, najlepiej z elementami słownictwa technicznego.
- Dobrej umiejętności słuchania i przekonywania.
- Silnych umiejętności komunikacyjnych w języku polskim. Bardzo dobra znajomość języka angielskiego lub niderlandzkiego (ewentualnie obu) jest konieczna.
- Postawy handlowca nastawionego na osiągnięcie sukcesu. Celem nie jest ofertowanie, lecz otrzymanie zamówień.
- Wcześniejsze doświadczenie w sprzedaży B2B (szczególnie w Polsce) będzie dodatkową zaletą.
- Nie należy obawiać się pracy w środowisku technicznym (zapewniamy wsparcie techniczne naszych ekspertów w miejscu pracy).
- Znajomość systemów ERP / CRM będzie również dodatkową zaletą kandydata. Szczególnie jeśli jest to znajomość systemu Salesforce.
- Dobrej znajomości Microsoft Office, w szczególności Outlook.

Co oferuje Fineline QPI?

- Przyjazne środowisko pracy w miłym towarzystwie i nieformalnej, sensownej atmosferze.
- Wynagrodzenie na poziomie rynkowym i dodatkowe warunki pracy.
- Wewnętrzne szkolenia i wsparcie oraz stosunkowo szybką perspektywę stałej umowy o pracę zgodnie z obowiązującym prawem holenderskim.

Organizacja Fineline QPI

Fineline QPI dostarcza niestandardowe płytki obwodów drukowanych (PCB). Klienci mogą wybierać spośród szerokiej gamy naszych produktów i usług, począwszy od samych płytek PCB lub projektów PCB, ale w razie potrzeby Fineline może zająć się całym procesem wdrażania obwodu drukowanego, w tym zarządzaniem projektem. Będąc częścią korporacji FineLine Global, firma Fineline QPI ma dostęp do najbardziej konkurencyjnych i zaawansowanych technologicznie linii produkcyjnych PCB na całym świecie. Ponad 40 entuzjastycznie nastawionych kolegów pracuje w biurze w Helmond, posiadając wiedzę nt. technologii stosowanych w przemyśle elektronicznym i produkcji PCB.

Fineline QPI dysponuje też własnym laboratorium badawczym.

Więcej informacji o naszej firmie można znaleźć na stronach: www.fineline-global.com i www.qpigroup.com

Czy to TY jesteś nowym pracownikiem działu wsparcia sprzedaży, którego poszukujemy? Aplikuj, wysyłając CV wraz z listem motywacyjnym na adres: hrm-qpi@fineline-global.com Możesz także poprosić o więcej informacji nt. oferty zatrudnienia pod tym samym adresem pocztowym.

Fineline QPI B.V.

Panovenweg 12, 5708 HR Helmond, the Netherlands

T +31 (0)492 590 059 E info-qpi@fineline-global.com I www.fineline-global.com - www.qpigroup.com

KvK Eindhoven 17220426 Bank ABN-AMRO Deurne NL56ABNA523378572