



Connect-it Telecom

Transparant in communicatie

Connect-it Telecom is een innovatieve aanbieder van met name zelf ontwikkelde communicatiediensten op het gebied van mobiele telefonie, vaste telefonie en VoIP. We richten ons hierbij in het particuliere segment op studenten en in het zakelijk segment op onderwijs, zorginstellingen en de transportsector. Het kantoor is gevestigd op een mooie locatie in het centrum van Rotterdam. Het team bestaat uit enthousiaste en gedreven medewerkers en de sfeer binnen de organisatie is te omschrijven als professioneel en informeel met een open en directe communicatie. Om de ambitieuze groeiambities te realiseren zijn we op zoek naar een **Verkoper Binnendienst** om ons "winning team" te versterken.

Er zijn voldoende doorgroeimogelijkheden om jezelf te ontwikkelen. Wireless Campus maakt samen met Glashelder onderdeel uit van de holding Mobile Communications. Met Glashelder leveren we via glasvezel onder andere televisie maar ook extreem snel internet tot wel 500MB per seconde. Kijk voor meer informatie over ons bedrijf op www.werkenisleuk.nl of voor één van onze specifieke websites en activiteiten op www.wirelesscircle.nl, www.tlnmobile.nl of www.glashelder.nl

Wij zijn op zoek naar een

Verkoper Binnendienst

Doel van de functie:

Je bent "het gezicht naar onze klant" en verantwoordelijk voor een zo positief mogelijke klantbeleving door het proactief, deskundig en correct adviseren over, en uitleveren van telecom-, glasvezel-, & data-diensten/producten.

De Verkoop Binnendienst is medeverantwoordelijk voor het behalen van door de directie vastgestelde kwalitatieve en kwantitatieve targets en rapporteert aan de Sales Manager.

Je denkt actief mee in het verhogen van de verkopen en het behouden van bestaande klanten en werkt proactief mee aan verbeteringen in communicatie, applicaties en werkstructuren binnen het bedrijf. Je bent eindverantwoordelijk voor de dagelijkse handelingen op de afdeling.

Werkzaamheden:

- Beantwoorden van eerste- en tweedelijns vragen van klanten via (E-mail, telefoon en fax) van zowel particuliere als zakelijke klanten
- Klanten benaderen voor retentie/ verlengen van bestaande contracten
- Uitbrengen van offertes aan zakelijke klanten
- Ondersteuning leveren aan Account Managers

- Proactief mee denken aan verbeteringen binnen de organisatie (zowel commercieel als administratief)
- Verwerken en uitleveren van bestellingen

Kennis en vaardigheden:

- Oplossingsgericht kunnen werken, met de klant meedenken in een oplossing van (technische) vraagstukken
- Punctueel te werk kunnen gaan
- Volgens structuren en vastgestelde richtlijnen kunnen werken
- Commercieel ingesteld
- Zelfstandig, klantgericht, kwaliteitsbewust
- Teamspeler

Functie-eisen:

- Opleiding op MBO+/HBO niveau
- Perfecte Nederlandse en Engelse mondelinge en schriftelijke expressie
- Min. 2 jaar relevante werkervaring
- Ervaring met Office pakketten (Word, Excel & Outlook)
- Werkervaring in mobiele telecom- en/of ICT-branche is een pré
- Commerciële callcenter-ervaring is een vereiste
- Geen 9 tot 5 mentaliteit

Aanbod:

- Salarisindicatie: € 1.800- € 2.200 o.b.v. 40-uur bruto afhankelijk van niveau en ervaring
- Spaarloonregeling
- Fietsregeling of onkostenvergoeding O.V.-reiskosten
- 50% bijdrage aanvullend pensioen
- Gratis mobiel abonnement
- 50% bijdrage aan relevante cursussen/studie
- Werken midden in de stad op A-lokatie
- Doorgroeimogelijkheden

Solliciteren:

Laat je CV met motivatie achter op onze [**sollicitatiepagina**](#).

*Deze vacature is tevens vindbaar onder: **Commercieel Administratief Medewerker - Verkoper Binnendienst – vacature verkoper – – adviseur telecom – adviseur glasvezel – sales - relatiebeheerder – relatiebeheer – acquisitie – acquireur – commercieel – commerciële - MBO – HBO – sales tijger – vacature commercieel***

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld