

(Senior) Customer Service Sales

Functieomschrijving

Als Customer Service Sales ben je verantwoordelijk voor het behandelen van nieuwe leaseaanvragen die we rechtstreeks van onze klanten of via onze (internationale) vendoren ontvangen. Je zorgt voor zoveel mogelijke getekende leasecontracten binnen de aan jou toegewezen vendor portefeuille waarbij je oog hebt voor rendement en risico's. Je bent degene die als eerste wordt gebeld en je zorgt voor een glimlach op het gezicht bij onze klanten en vendoren met je snelle, creatieve oplossingen, duidelijke uitleg en persoonlijke aanpak.

Je bent de 'spin in het web', houdt het liefst meerdere ballen in de lucht en denkt in oplossingen. Jij bent de commerciële doorpakker die het kredietakkoord voor een nieuw leasecontract als eerste voor elkaar krijgt en vervolgens ondertekend door de klant retour ontvangt. Krijg je daar energie van? Lees dan snel verder.

Jouw uitdaging

Wij zijn BPCE Equipment Solutions Benelux (BPCE), Europees marktleider op het gebied van objectfinanciering. Wij helpen fabrikanten, importeurs en afnemers investeringen te realiseren en doelstellingen te bereiken. Wij zijn groeiende en zoeken versterking van ons een customer service sales team.

Nadat de vendor of klant contact met je heeft opgenomen, werk je de aanvraag zo snel mogelijk uit in een offerte en ga je aan de slag om ook vanuit onze afdeling Krediet een akkoord te verkrijgen. Vervolgens geef je het akkoord door aan de vendor en/of klant en zorg je dat alles getekend retour komt. Daarna draag je de file over aan je collega's van Customer Service Admin. Zij verzorgen de administratie verder, zodat jij weer verder kunt met de volgende aanvraag.

Samen met onze accountmanagers van de buitendienst zorg je voor een optimale relatie met onze vendoren. Zij bellen of mailen altijd als eerste met jou wanneer hun klanten om een financiering of lease oplossing vragen, mede omdat je ze geheel ontzorgt en kennis van zaken hebt.

In deze functie is geen dag hetzelfde, weet je hoofd- van bijzaken te scheiden en kun je goed prioriteiten stellen. Binnen deze dynamische omgeving blijf je relaxed en professioneel. Doordat BPCE continu in ontwikkeling is, denk je proactief mee en initieer je verbeteringen om vervolgens aan de slag te gaan om deze uit te voeren.

Je bent commercieel, doelgericht en accuraat. Je neemt verantwoordelijkheid voor jouw werkzaamheden en springt in bij jouw collega's als dat nodig is. Je schakelt proactief met klanten en leveranciers en zorgt voor een prettige klantervaring. Iedere klant voelt zich speciaal als ze met jou communiceren, tijdens het gehele aanvraagproces.

Functievereisten

Jouw functie

- Je bent verantwoordelijk voor een correcte en vlotte uitwerking van lease offertes, kredietaanvragen en contracten inclusief een duidelijke communicatie hierover;
- Je hebt contact met klanten, vendors en tussenpersonen en zorgt voor een prettige professionele klantervaring;
- Je hebt plezier in het benaderen van (prospect) klanten en weet hen de juiste vragen te stellen om de behoeften en wensen van de klant echt te begrijpen en hierop in te spelen;
- Je overziet het gehele klantproces en weet verwachtingen te managen waarbij je nauw samenwerkt binnen het Customer Service Team en met onze accountmanagers van de buitendienst;
- Je neemt een proactieve rol om onze processen te verbeteren en neemt deel aan projecten als super-user van ons ERP systeem;
- Als senior medewerker begeleid je collega's bij de meer complexe aanvragen.

Over jou

- Je ziet en grijpt kansen. Je wilt altijd winnen en de beste zijn in je vak. Je bent geïnteresseerd in de ander, begripvol, leergierig en hebt oog voor verbeteringen;
- Je pakt verantwoordelijkheid, bent probleemoplossend en neemt besluiten alsof BPCE je eigen bedrijf is;
- Je hebt al enige ervaring in een vergelijkbare functie en hebt van nature een commerciële resultaatgerichte houding;
- Je bent bekend met leaseberekeningen, cijfermatig erg sterk en goed in Excel;
- Jaarrekeningen en financiële gegevens hebben voor jou geen geheimen, maar je kijkt vooral ook verder dan alleen naar de cijfers;
- Je krijgt energie van een dynamische, actieve, commerciële interne sales rol binnen een ondernemende leasemaatschappij;
- Je bent in staat om complexe financieringen en processen te overzien en actie te ondernemen als dit nodig is;
- Je denkt en werkt graag mee aan het constant verbeteren van processen;
- Je bent communicatief sterk, zowel in woord als geschrift en hebt een goede beheersing van de Engelse taal;
- Je bent commercieel, doelgericht, flexibel, proactief en accuraat.
- Je hebt MBO+ / HBO niveau en enige werkervaring

Wat bieden we jou

- Een veelzijdige functie in een dynamische werkomgeving;
- Binnen een grote internationale organisatie een hands-on Benelux-team met collega's in Nederland en België - jouw locatie is Amersfoort;
- Goed salarispakket, afgestemd op jouw ervaring en daarnaast goede secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een 13e maand, compensatie ziektekostenverzekering, een goede pensioenregeling en 25 vakantiedagen en 7 ADV dagen (op basis van een fulltime dienstverband);
- Een functie voor 36 of 40 uur per week;
- Het is mogelijk om deels vanuit huis te werken. Samen met jouw team bepaal je wanneer je op kantoor bent en wanneer je vanuit huis kunt werken; als je de gehele week naar kantoor wilt komen, mag dat natuurlijk ook.

Werken bij BPCE

BPCE Equipment Solutions Groep is actief in 24 landen, heeft meer dan 50 jaar ervaring en is een volle dochter van de grote Franse bankengroep Groupe BPCE met meer dan 100.000 medewerkers. Meer informatie op www.equipmentsolutions.groupebpce.com.

We hebben ons tot doel gesteld, door creativiteit in denken en doen, de eerste keuze te worden voor klanten en leveranciers met investeringsvraagstukken in verschillende sectoren zoals Transport, Industrie, Technologie, Gezondheidszorg en Green (o.a. zonnepanelen, energieopslag, LED verlichting). We zijn volop in ontwikkeling met een belangrijke focus op duurzame financieringen en verdere digitalisering.

Daarnaast hechten we veel waarde aan diversiteit op alle niveaus binnen de organisatie en nodigen daarom iedereen uit om te solliciteren, ongeacht leeftijd, gender, culturele achtergrond, van wie je houdt en wat je gelooft.

Interesse

Ook al kun je niet alle vereisten meteen afvinken, dan komen we toch graag met je in contact. Stuur je CV en motivatie naar annemiek.palmers@groupebpce.nl.

Heb je vragen over de functie, neem dan contact op met Karin van Drunen, Head of Customer Service, tel. +31 (0)6 5102 4089.