



Wervend functieprofiel Medewerker Verkoop Binnendienst

Wil jij als verkoopadviseur echt impact maken in de verduurzaming van Nederland en werken met innovatieve isolatieproducten die de standaard in de bouw veranderen?

Daarom zoeken we een Medewerker Verkoop Binnendienst die verder kijkt dan alleen het verwerken van aanvragen en orders. Iemand die energie krijgt van klantcontact, snel kan schakelen, commerciële kansen herkent en samen met onze verkoopadviseurs zorgt dat klanten optimaal worden geholpen.

Je bent een belangrijke schakel tussen klant, buitendienst en onze interne organisatie. Vanaf het eerste contact tot het moment dat een order wordt overgedragen, zorg jij voor snelheid, duidelijkheid en persoonlijke aandacht. En ondertussen houd je je ogen open voor nieuwe commerciële mogelijkheden.

Jouw rol

Als Medewerker Verkoop Binnendienst vorm je samen met onze Verkoopadviseurs Buitendienst het commerciële hart van Isovlas.

Je bent voor veel klanten het eerste aanspreekpunt. Je beantwoordt vragen, stelt offertes op, verwerkt orders en zorgt ervoor dat afspraken en vervolgacties niet blijven liggen.

Maar jouw rol gaat verder.

Je probeert te begrijpen wat er achter een klantvraag zit. Misschien vraagt iemand om een prijs, terwijl er tegelijkertijd een groter project of een nieuwe commerciële mogelijkheid ontstaat. Jij herkent dat, vraagt door en zorgt dat de juiste collega op het juiste moment wordt betrokken.

Je begeleidt klanten op een persoonlijke en professionele manier door het commerciële proces. Van eerste vraag tot offerte, van offerte tot order en van order tot een correcte overdracht aan onze collega's van Engineering en Operations.

Daarbij werk je intensief samen met één of meerdere Verkoopadviseurs. Samen zorgen jullie ervoor dat klanten, prospects, offertes en commerciële kansen gestructureerd worden opgevolgd. Je bent dus niet alleen bezig met wat vandaag binnenkomt. Je helpt ook actief mee om nieuwe business te creëren.

Wat ga je doen?

- Je bent een belangrijk eerste aanspreekpunt voor klanten via telefoon en e-mail.
- Je achterhaalt snel wat een klant nodig heeft en zorgt dat vragen professioneel worden opgepakt.
- Je stelt offertes op en verzamelt daarvoor de benodigde commerciële en technische informatie.



- Je bewaakt openstaande offertes en neemt actief contact op met klanten over de voortgang.
- Je verwerkt binnenkomende orders zorgvuldig en zorgt dat alle benodigde informatie compleet is.
- Je stemt waar nodig af met Engineering, Operations en andere interne afdelingen.
- Je informeert klanten duidelijk over planning, levering en eventuele wijzigingen.
- Je ondersteunt onze Verkoopadviseurs bij klanten, prospects, offertes en commerciële acties.
- Je signaleert commerciële kansen tijdens klantcontact en zorgt dat deze worden opgepakt.
- Je belt klanten en prospects actief na wanneer daar commerciële aanleiding voor is.
- Je helpt bij het opnieuw activeren van bestaande of slapende klantrelaties.
- Je herkent mogelijkheden voor cross- en upsell.
- Je volgt leads en commerciële acties actief op.
- Je helpt bij het genereren van afspraken en kansen voor de buitendienst.
- Je houdt klantgegevens, contactmomenten, offertes, kansen en vervolgacties actueel in CRM.
- Je zorgt samen met de buitendienst voor een gestructureerde aanpak van klanten en marktgebieden.

Daarbij vinden we snelheid, kwaliteit en commerciële opvolging belangrijk. Klanten moeten Isohlas ervaren als professioneel, toegankelijk en betrouwbaar. Tegelijkertijd willen we geen commerciële kans onnodig laten liggen.

Wie ben jij?

Je bent klantgericht, commercieel en houdt ervan wanneer er veel tegelijk gebeurt.

Je vindt het prettig om dagelijks met verschillende klanten te spreken en kunt gemakkelijk schakelen tussen een telefoongesprek, een offerte, een order, een leveringsvraag en een commerciële vervolgactie. Je wacht daarbij niet altijd af. Als jij ziet dat een klant nog moet worden teruggebeld, een offerte opvolging nodig heeft of er ergens een commerciële kans ontstaat, neem je zelf initiatief. Je voelt je verantwoordelijk voor het hele klantvraagstuk en niet alleen voor jouw eigen stukje van het proces.

Daarnaast herkennen we graag het volgende in jou:

- Je hebt een commerciële en klantgerichte instelling.
- Je communiceert gemakkelijk en professioneel via telefoon en e-mail.
- Je durft klanten ook actief te bellen en door te vragen.
- Je krijgt energie van het helpen en commercieel ontwikkelen van klanten.
- Je werkt nauwkeurig met offertes, prijzen, producten, orders en klantgegevens.
- Je kunt goed organiseren en prioriteiten stellen.
- Je houdt overzicht wanneer meerdere vragen en werkzaamheden tegelijk binnenkomen.



- Je bent proactief en wacht niet af tot iemand anders actie onderneemt.
- Je werkt graag samen met collega's van buitendienst, Engineering, Operations en Marketing.
- Je kunt gestructureerd werken met CRM en commerciële systemen.
- Je hebt affiniteit met technische producten en vindt het leuk om daar meer over te leren.
- Ervaring in bouwmaterialen, bouwproducten, technische handel of een vergelijkbare commerciële omgeving is een pré.
- Ervaring in verkoop binnendienst, customer service of commerciële ondersteuning is mooi meegenomen, maar jouw commerciële instelling en leervermogen vinden we minstens zo belangrijk.

We zoeken vooral iemand met energie. Iemand die klanten graag goed helpt, maar tegelijkertijd denkt: waar zit hier nog een commerciële mogelijkheid?

Wat bieden we jou?

Je krijgt een veelzijdige commerciële functie binnen een organisatie die actief bijdraagt aan de verduurzaming van de Nederlandse bouwsector.

Je werkt met een tastbaar en onderscheidend product en krijgt dagelijks te maken met klanten, bouwbedrijven, bouwmaterialenhandels en andere professionele partijen uit de bouw.

Daarbij bieden we je:

- een veelzijdige commerciële binnendienstfunctie met veel klantcontact;
- ruimte om verantwoordelijkheid te nemen en initiatief te tonen;
- een organisatie en commerciële afdeling die volop in ontwikkeling zijn;
- intensieve samenwerking met onze Verkoopadviseurs Buitendienst;
- een aantrekkelijk salaris passend bij jouw ervaring en achtergrond;
- een goede pensioenregeling en passende arbeidsvoorwaarden;
- ruimte om jezelf commercieel en inhoudelijk verder te ontwikkelen;
- de mogelijkheid om veel te leren over biobased bouwen en isoleren;
- korte lijnen binnen de organisatie;
- een betrokken team waarin samenwerking belangrijk is;
- de kans om actief mee te bouwen aan de verdere professionalisering van onze commerciële organisatie.

Over Iso vlas

Iso vlas wil biobased isoleren de standaard maken. Al meer dan 25 jaar ontwikkelen en produceren we isolatieoplossingen op basis van vlas. Een natuurlijk materiaal met bijzondere eigenschappen op het gebied van thermische isolatie, geluidsisolatie, vochtregulering en wooncomfort.



Onze producten worden toegepast in daken, gevels, vloeren, renovatieprojecten, nieuwbouw en prefab bouwconcepten. Maar onze ambitie gaat verder dan het verkopen van isolatiemateriaal. Wij willen samen met bouwbedrijven, architecten, woningcorporaties, bouwmaterialenhandels, verwerkers en andere partners de transitie naar een duurzamere en gezondere gebouwde omgeving versnellen.

Dat vraagt om mensen die geloven dat bouwen anders kan. Mensen die kansen zien, initiatief nemen en anderen weten mee te krijgen. Klaar om mee te bouwen aan een duurzame toekomst? Wil jij niet alleen klanten bezoeken, maar daadwerkelijk een markt ontwikkelen? Wil jij relaties opbouwen, nieuwe business creëren en ervoor zorgen dat steeds meer bouwprojecten kiezen voor biobased isoleren? Dan maken we graag kennis met je.

Stuur je sollicitatie naar hr@isovlas.nl of neem contact op met Bas Resink (interim recruiter) op 06 47678267 voor meer informatie. Ook als je niet aan ieder punt van het profiel voldoet, maar ervan overtuigd bent dat deze commerciële rol bij je past, nodigen we je uit om te reageren.