



Technisch Commercieel Adviseur

1. Plaats in de organisatie

De Technisch Commercieel Adviseur is verantwoording verschuldigd aan de Accountmanager Nederland.

2. Werkzaamheden / verantwoordelijkheden / bevoegdheden

A. Advisering/Commercie

- Ondersteunt de Accountmanager bij alle voorkomende werkzaamheden.
- Brengt technisch advies uit voor daktuinprojecten. Deze adviezen worden in samenwerking met de Accountmanager opgesteld teneinde de producten van ZinCo te verkopen.
- Onderhoudt in overleg met en in samenwerking met de Accountmanager contacten met opdrachtgevers in de breedste zin van het woord: architecten, projectontwikkelaars, aannemers en hoveniersbedrijven, etc.
- Benadert in samenwerking met de Accountmanager actief betrokken bouwpartijen van projecten waar daktuinen in voorkomen, teneinde de ZinCo-daktuinsystemen daar af te zetten.
- Onderhoudt in samenwerking met de Accountmanager het systeem voor registratie en commerciële opvolging van projecten met daktuinen en neemt tijdig actie in de opvolging van projecten.
- Begeleidt de uitvoering van de uitvoerende bedrijven indien dit gewenst is.
- Voert in samenwerking met de Accountmanager de acties van het marketingplan uit teneinde het merk ZinCo in de meest brede zin te promoten door middel van bijvoorbeeld het verzorgen van lezingen, opleidingen en beursdeelnames.
- Is initiatiefrijk op het gebied van productontwikkeling en nieuwe toepassingsgebieden van ZinCo-producten.

B. Verkoop/Logistiek

- Sluit de orders af en draagt zorg voor een correcte uitvoering van de orders.
- Draagt zorg voor een ordelijke en heldere administratie.
- Onderhoudt goede contacten met de leveranciers.
- Draagt zorg voor tijdige facturering en betaling van de leverantie.
- Beheert in samenwerking met de Accountmanager de voorraad; dit omvat het op peil houden van de voorraad ten behoeve van de leveringen maar ook de controle op uitleveringen zodat geen voorraadverschillen ontstaan.

3. Probleemgebieden in de functie

- Functionaris moet voortdurend een afweging maken in prioriteit tussen werkzaamheden ten behoeve van commercie en leveranties.
- Soms ontstaat er in de werkzaamheden van de functionaris een groter werkaanbod dan dat in de planning rekening mee is gehouden. In deze gevallen wordt van functionaris verwacht vrije tijd op te offeren.



4. Vereist opleidingsniveau

- Van Hall Larenstein, HAS Den Bosch, Civiele techniek of vergelijkbaar of door ervaring gelijkwaardig met een ruime kennis van groendaken en daken in het algemeen. Functionaris is ondernemend ingesteld en heeft ruime commerciële kwaliteiten.
- Introductiecursus daken van het BDA
- In bezit van minimaal rijbewijs B

5. Specifieke functievereisten

- Commerciële instelling
- In staat zijn tot helder en overtuigend communiceren in taal en geschrift in de Nederlandse taal. Moet tevens kunnen communiceren in de Duitse taal met de leveranciers.
- Flexibel kunnen zijn en goed prioriteiten kunnen afwegen in de functie.
- In staat zijn om onder grote werkdruk goed te blijven functioneren.
- Eerlijk en nauwgezet zijn.
- Functionaris vertegenwoordigt het bedrijf naar buiten toe en is derhalve representatief.

Interesse?

Neem contact op met de bedrijfsleider Olivier Copijn, tel. 020 - 667 48 52