

Commercieel Medewerker Binnendienst

Veghel 

32-40 uur per week 

*People
first.
Digital
first.*



Over Omniplast

Omniplast is sinds 1969 dé ontwikkelaar, producent en leverancier van hoogwaardige kunststof leidingen. Met meer dan 50 jaar ervaring en diepgaande expertise in kunststofproductie is het bedrijf een betrouwbare partner voor professionele afnemers in uiteenlopende sectoren, waar kwaliteit, betrouwbaarheid en continuïteit centraal staan.

Als toonaangevende speler in de kunststofverwerkende industrie ontwikkelt en produceert Omniplast maatwerkoplossingen volledig in eigen huis. Van ontwerp tot productie wordt gewerkt met korte lijnen, veel flexibiliteit en oog voor detail, met een sterke focus op kwaliteit, innovatie en betrouwbaarheid.

De organisatie combineert de professionaliteit van een moderne productieomgeving met een open en betrokken cultuur. Medewerkers werken nauw samen, kennen elkaar en krijgen ruimte voor initiatief. Vakmanschap, samenwerking en continu verbeteren vormen de basis.

Omniplast investeert actief in de ontwikkeling van mensen en toekomstbestendig ondernemen, met aandacht voor duurzame inzetbaarheid, efficiënte processen en langdurige relaties met klanten en medewerkers. Met gezonde groeiambities en een duidelijke visie biedt Omniplast een stabiele werkomgeving waar ontwikkeling en impact hand in hand gaan.

De functie in het kort

Jouw impact als Commercieel Medewerker Binnendienst

Als Commercieel Medewerker Binnendienst bij Omniplast ben je een centrale schakel binnen een klein, dynamisch team. Jij bent het eerste aanspreekpunt voor klanten en zorgt dat orders en aanvragen correct én vlot worden verwerkt. Dit is geen administratieve rol achter een bureau. Je schakelt continu met productie, planning, expeditie en de buitendienst en bent actief betrokken bij wat er op de werkvloer gebeurt. Juist die afwisseling maakt de functie interessant.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je verwerkt binnenkomende orders en offerteaanvragen via mail en telefoon;
- Je onderhoudt dagelijks contact met klanten en denkt proactief met hen mee;
- Je stelt offertes op, volgt deze op en zorgt voor een correcte afronding;
- Je legt orders, prijsafspraken en klantgegevens zorgvuldig vast in het ERP- en CRM-systeem;
- Je stemt intern af met productie, planning en expeditie om afspraken waar te maken;
- Je bewaakt levertijden, signaleert knelpunten en draagt actief bij aan procesverbeteringen;
- Je signaleert markt- en klantontwikkelingen en koppelt deze terug aan het verkoopteam;
- Je groeit toe naar een rol waarin je zelfstandig beslissingen neemt binnen de afgesproken kaders en daarin eigenaarschap neemt.



"Een uitdagende klantvraag en het samenspel tussen ontwikkelaars en ingenieurs, vertaald naar een duurzame, kwalitatieve leiding. Dáár krijg ik een glimlach van."

Dennis van de Wal | Commercial Director

Afhankelijk van jouw ambitie en potentie kan deze rol zich in de toekomst ontwikkelen richting accountmanagement, marketing of een leidinggevende functie.

Jouw plek binnen de organisatie:

Je werkt binnen de commerciële binnendienst van Omniplast, een klein en hecht team met korte lijnen. Het team bestaat uit drie collega's en wordt met deze rol uitgebreid naar vier. Binnen dit team werk je samen met een aansturend teamleider en collega's met een focus op orderverwerking en transportplanning. Je bent zichtbaar in de organisatie en merkt direct de impact van je werk.

Wat jij meebrengt

Je voelt je thuis in een nuchtere, no nonsense organisatie waar hard gewerkt wordt, maar waar ook ruimte is voor humor. Je krijgt energie van werken in een productieomgeving binnen een hecht team met korte lijnen. Je neemt verantwoordelijkheid, wacht niet af en vindt het prettig om zichtbaar te zijn in de organisatie.

- Je hebt MBO+ of HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur in een commerciële of technisch-commerciële richting;
- Je hebt een commerciële instelling en een proactieve houding;
- Je hebt technische affiniteit;
- Je hebt idealiter 2-4 jaar werkervaring, maar ook ambitieuze starters met potentie zijn welkom;
- Ervaring met ERP en CRM systemen zoals Navision en Dynamics 365 is een pré;
- Je communiceert sterk in het Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk;
- Je werkt nauwkeurig en gestructureerd, blijft rustig onder druk en bewaakt de kwaliteit van data en afspraken;
- Je bent energiek en schakelt makkelijk met klanten en collega's op verschillende niveaus;
- Je bent beschikbaar voor minimaal 32 uur per week, waarbij werken op de vrijdag een must is. Structureel thuiswerken is niet de bedoeling, maar incidentele flexibiliteit is mogelijk in overleg.



Werken bij Omniplast: dit mag je verwachten

Je komt te werken bij Omniplast, een financieel gezonde en groeiende organisatie met een nuchtere mentaliteit. De sfeer is informeel, direct en professioneel tegelijk. Er wordt hard gewerkt, maar ook gelachen. Je krijgt ruimte om initiatief te nemen en jezelf te ontwikkelen binnen een organisatie die volop in beweging is.

- Een bruto maandsalaris tot €4.000, afhankelijk van ervaring;
- 24 vakantiedagen en 12 ATV-dagen;
- Een 13e maand;
- Een afwisselende rol in een groeiende en dynamische organisatie;
- Veel verantwoordelijkheid en ruimte om zelf invloed uit te oefenen op je commerciële succes;
- Ondersteuning in je ontwikkeling via opleidingen, trainingen en coaching;
- Een hecht commercieel team waarin samenwerken centraal staat;
- Concrete doorgroeimogelijkheden binnen de organisatie, bijvoorbeeld richting accountmanagement, marketing of een leidinggevende rol.

INTERESSE?

Neem contact op met Isa van Houtum via
+ 31 6 55264419 of isavanhoutum@lukereach.nl

www.luke.nl

