

Orange Lighting B.V.

Orange Lighting is een betrouwbare fabrikant van professionele verlichtingsarmaturen voor de openbare ruimte (straatverlichting). Onze afnemers zijn overheidsbedrijven en (infrastructurele) installatiebedrijven. Wij zijn een fijn team en een prettig bedrijf om zaken mee te doen. Wij ondersteunen onze relaties met een deskundig verlichtingsadvies, fabriceren en ontwikkelen eigen armaturen en kunnen snel uit voorraad leveren. Wij komen onze afspraken na!

Wij geloven dat een betere technologie het antwoord is op de uitdaging van onze relaties, om een betere omgeving te creëren met verlichting voor de Openbare Ruimte.

Functieomschrijving technisch commercieel medewerker (tenderspecialist)

Als Technisch commercieel medewerker verzorg je het hele orderproces. Je maakt offertes aan, je overlegt met de accountmanagers en staat onze relaties vriendelijk en te woord. Je bent een spil in het web en adviseert onze relaties vakbekwaam. Een belangrijk onderdeel van je werkzaamheden is het uitwerken van aanbestedingen en in samenwerking met je collega's te komen tot een succesvol resultaat. Daarvoor maak je lichtberekeningen, verken je de markt en de concurrentie, stel je kostencalculaties op en ben je bekend met de aanbestedingsregels. Je zoekt naar specifieke kansen in een aanbesteding zodat wij ons onderscheiden van de concurrentie en een aanbesteding winnen.

Aan jouw functie zijn 4 taakaspecten verbonden:

- Commercie
- verlichtingsadvies
- aanbestedingen
- Techniek

Aan jouw taken zijn de onderstaande werkzaamheden verbonden. Deze werkzaamheden zijn niet limitatief en volledig. Sommige taken kunnen bij groei van onze organisatie ondergebracht worden in een andere functie, andere taken kunnen toegevoegd worden aan jouw takenpakket.

Commercie:

- Je onderzoekt proactief naar kansen om een offerte uit te brengen en te scoren.
- Je stelt offertes op en volgt deze actief op.
- Je staat klanten vriendelijk te woord en handelt hun vragen correct af.
- Je informeert de buitendienst en directie en stuurt ze actief aan om de hit-rate te vergroten.
- Je ondersteunt de buitendienst in het uitwerken van markt- en klantenvragen.
- Je denkt actief mee over marketingactiviteiten en werkt acties, evenementen, beurzen, etc. uit.
- Je faciliteert bij beurzen en evenementen.
- Je stelt correcte commerciële brieven op die prettig te lezen zijn.
- Je onderhoudt, in het Engels, contacten met onze leveranciers over projecten en leveringen.
- Je kent de markt en de producten en stelt, in samenwerking met jouw collega's, een benchmark op ten einde onze klanten beter te bedienen met (ver)nieuw(d)e producten.
- Je houdt actief ons CRM systeem bij met relevante informatie over onze relaties.

Aanbestedingen:

- Je zoekt op o.a. tendernet proactief naar nieuwe aanbestedingen die voor ons relevant zijn.
- Je leest bestekken zorgvuldig door en werkt deze, samen met de accountmanagers uit.
- Je stelt de juiste vragen in de nota van inlichtingen zodat onze kans om te winnen toeneemt.
- Jij organiseert en beheert de agenda voor de verschillende termijnen in een aanbesteding.
- Jij zorgt ervoor dat alle relevante documenten tijdig aanwezig zijn.
- Jij bent verantwoordelijk voor het tijdig, correct en volledig aanleveren van alle benodigde documenten aan de opdrachtgever.
- Jij draagt zorg voor een correcte verwerking van aanvragen en benadert partijen proactief.
- Je stelt een kostencalculatie op en bepaalt de prijs i.s.m. de accountmanagers en de directie

Verlichtingsontwerp:

- Je bent een expert en het aanspreekpunt voor onze relaties aangaande de toepassing van onze armaturen.
- Je ontwerpt en adviseert een lichtplan en onderbouwd dit met lichtberekeningen.
- Je bent specialist op het gebied van verlichtingskunde.
- Je ondersteunt de buitendienst met berekeningen voor representatieve klantenpresentaties.

Techniek

- Je bent een gesprekspartner voor elektrotechnische aannemers en onze leveranciers.
- Je onderzoekt, initieert en speelt in, op de behoefte van relaties naar “smart city” systemen.
- Je kunt i.s.m. de productspecialist drivers programmeren en installaties opstellen.
- Je bent inzetbaar voor eventuele aftersales activiteiten op locatie bij de klant.
- Je bent elektrotechnisch onderlegd en denkt mee in de ontwikkeling van nieuwe armaturen.

Samen met je collega's zorg je voor een organisatie waar klanten het prettig vinden om zaken mee te doen. Dit betekent o.a. dat je in staat moet zijn bepaalde taken van elkaar over te nemen. Kwaliteit, betrouwbaarheid en flexibiliteit staan bij ons hoog in het vaandel.

Profiel Commerciële Binnendienst:

Voor een juiste uitvoering van de functie is het essentieel als je over de volgende vaardigheden beschikt:

- Je bent een teamspeler die heel goed zelfstandig kan werken.
- Je bent klantgericht, breed maatschappelijk geïntereerd en communicatief vaardig
- Je hebt oog voor details en houdt het overzicht.
- Je hebt een proactieve houding en een flexibele instelling.
- Je laat je niet afschrikken door deadlines en je komt afspraken na.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal goed, in woord en geschrift. (Duits is een pré)
- Je acteert op MBO+ niveau of HBO en hebt een technische achtergrond (lieft elektrotechnisch).
- Je bent bereid specifieke vakinhoudelijke opleidingen te volgen.
- Je kunt bestekken interpreteren en dit commercieel omzetten in een passende aanbieding.
- Het hebben van ervaring is een pré, maar met elkaar kunnen wij jou ook opleiden.

Orange Lighting biedt jou:

- Een uitstekend marktconform arbeidsvoorwaardenpakket dat past bij je functie inclusief CAO deelname "Technische Groothandel" en een aanvullend pensioen.
- Een uitdagende functie met veel verantwoordelijkheid en vrijheid van handelen.
- Een leuk team en een informele werksfeer met relaties waarmee we fijn samenwerken.
- Mogelijkheden voor opleidingen en verdere ontwikkeling.
- Werken bij een gezond en ambitieus bedrijf waarvoor duurzaamheid belangrijk is.