



Plastima Breda

Sales & Service since 1954

Functieomschrijving

Commercieel medewerker binnendienst

We bring it together – since 1954

Plastima Breda B.V. is sinds 1954 actief als verkooporganisatie binnen de kunststofindustrie. In de Benelux is Plastima een toonaangevende leverancier van kunststofverwerkingsmachines. De synergie tussen de 22 leveranciers zorgt ervoor dat Plastima een zeer hoge relevantie heeft voor zowel haar klanten als partners. Naast de verkoop van nieuwe machines, specialiseert Plastima zich ook in de in- en verkoop van gebruikte apparatuur. Met gebruikte machines bedient Plastima de wereldwijde kunststofverwerkende markt.

Met het doel de service voor onze klanten in de Benelux te verhogen, heeft Plastima in 2010 een afdeling *AfterSales & Service* opgestart en over de jaren belangrijke investeringen in mensen en middelen gedaan. De altijd dynamische servicevraagstukken, van onderdelenbestellingen tot en met bezoeken van service engineers, worden vakkundig door de *AfterSales*, *Service* en *Frontoffice* opgepakt en afgewerkt.

Het team van 15 collega's werkt nauw samen om de klanten persoonlijk en kwalitatief te ondersteunen. Plastima hecht veel waarde aan relatiebeheer en zet zich in op langdurige samenwerkingen met klanten en met leveranciers.

De meest indrukwekkende markt om in te werken

Kunststof is in de huidige maatschappij niet meer weg te denken. In 2020 is in Europa ruim 55Mton aan kunststof verwerkt. Kunststof wordt toegepast in allerlei sectoren, zoals:

- 👉 Health care
- 👉 Automotive
- 👉 Food
- 👉 Consumer goods
- 👉 Electrical
- 👉 Technical goods

De klanten van Plastima zijn actief in:

- 👉 Spuitgieten en bewerken van halffabricaten en eindproducten
- 👉 Ontwikkelen en verbeteren van kunststoffen en kunststofproducten
- 👉 Het extruderen van folies, profielen, buizen, garen en vinyl
- 👉 Het produceren van compounds en masterbatches
- 👉 De recycling van uiteenlopende materiaalstromen

De Benelux is een zeer innovatieve markt waar veel tijd in klantbinding en klantondersteuning gestoken dient te worden. Plastima kijkt continu naar duurzame innovaties en technologische verbeteringen om onze klanten nog beter van dienst te kunnen zijn. We zijn klaar voor de toekomst en zijn op zoek naar een collega die net zo enthousiast is als dat wij zijn!



Plastima Breda

Sales & Service since 1954

Functiebeschrijving

Als Internal Sales Engineer speel je een sleutelrol in het onderhouden en uitbouwen van onze klantrelaties en projectuitvoering. Je bent de schakel die zorgt dat alle projecten succesvol worden opgevolgd en afgerond.

In de multidisciplinaire functie van Internal Sales Engineer houd jij je bezig met het optimaliseren van de klantbeleving en stroomlijnen van lopende en nieuwe projecten. Je werkt nauw samen met de buitendienst, die vertrouwt op jouw kennis en overzicht om vragen snel in behandeling te kunnen nemen. Het samenspel met de serviceafdeling en front office zorgt ervoor dat de binnenkomende aanvragen en projecten naar volle tevredenheid van de klant worden afgesloten.

Al met al vertaal jij als Internal Sales Engineer de behoefte en vraag van de (interne) klant naar een passende oplossing.

Waaruit kunnen de dagelijkse werkzaamheden bestaan?

- 👉 Onderhouden van klant- & leverancierscontacten
- 👉 Verantwoordelijk voor het opstellen, aanpassen en opvolgen van aanbiedingen
- 👉 Samenwerken met buitendienst en serviceafdeling voor een optimale klantbeleving
- 👉 Plannen en coördineren van (interne) projecten
- 👉 Deelname aan beurzen
- 👉 Deelname aan vergaderingen met klanten op kantoor
- 👉 Voorbereiden en vormgeven van klantspecifieke tests
- 👉 Ondersteunen bij het in- en verkopen van gebruikte machines

Bij Plastima krijg je veel **vrijheid** in je werkzaamheden, je bent zelf verantwoordelijk voor je dagdagelijkse planning. De **internationale focus** draagt bij aan de altijd variërende activiteiten en werkzaamheden. Door innovatieve technologische oplossingen lever je **impactvol werk** voor onze klanten en het milieu.

Wij bieden

- 👉 Een passend salaris, interessasnte pensioenregeling + vakantie toeslag
- 👉 24 vakantiedagen + 2 extra dagen
- 👉 Interne doorgroeimogelijkheden
- 👉 Opleidings- en trainingsmogelijkheden
- 👉 Laptop en telefoon van de zaak
- 👉 Een high-end werkomgeving met comfortabele werkplekken
- 👉 Ruimte voor eigen initiatieven en verbeteringen
- 👉 Gezellige werksfeer met borrels en BBQ's



Plastima Breda

Sales & Service since 1954

Wij vragen

- ☺ Commerciële gedrevenheid
- ☺ Fulltime beschikbaarheid (36-40 uur)
- ☺ Meertaligheid gewenst (Nederlands vereist, Engels een pré)
- ☺ Hands-on mentaliteit die bijdraagt aan gestructureerde groei van de onderneming
- ☺ We zoeken iemand die snel kan schakelen en meedenkt in oplossingen in een dynamische werkomgeving
- ☺ Slagvaardig, durft lastige beslissingen te nemen
- ☺ Integriteit, iemand die op zoek is naar een langdurige werkrelatie
- ☺ Digitale vaardigheden met CRM-systemen (zoals HubSpot).

Bij ons vind je een uitdagende functie in een sector die continu in beweging is, met ruimte voor eigen inbreng en professionele groei. Wil jij je kennis en overtuigende enthousiasme inzetten om de kunststofverwerkende industrie naar een hoger niveau te tillen? Dan maken wij graag kennis met jou!