

Peleman Industries – Customer Solutions Specialist NL - DE

Jouw rol als Customer Solutions Specialist

Als **Customer Solution Specialist** ben jij een vertrouwd aanspreekpunt voor onze bestaande klanten. Je luistert, denkt mee en vertaalt hun vragen naar oplossingen die écht meerwaarde bieden. Daarbij combineer je klantgerichtheid met commercieel inzicht: je helpt klanten vooruit, bouwt duurzame relaties op en ziet waar nieuwe kansen liggen.

Onze klanten zijn professionele B2B-klanten uit uiteenlopende sectoren. Denk bijvoorbeeld aan immokantoren, begrafenisondernemers, gemeenten, notarissen, accountants en de horecasector. Elk segment heeft zijn eigen behoeften en uitdagingen, waardoor je klantenportefeuille boeiend en gevarieerd blijft.

Bij Peleman doe je dat niet alleen. Je werkt nauw samen met verschillende teams en brengt **klant, collega's en oplossingen** bij elkaar.

Wat ga je doen?

- Je bouwt **duurzame relaties** op met bestaande Duits – en Nederlandstalige klanten en bent voor hen een betrokken en professioneel aanspreekpunt.
- Je luistert naar hun vragen en behoeften en vertaalt die naar **passende producten, services en oplossingen**.
- Je begeleidt klanten doorheen het commerciële traject, van eerste vraag en advies tot **offerte en opvolging**.
- Je detecteert actief **upsell-, cross sell en optimalisatiekansen**, altijd vertrekkend vanuit de meerwaarde voor de klant.
- Je volgt klantvragen, offertes en commerciële opportuniteiten proactief op en zorgt ervoor dat afspraken niet blijven liggen.
- Je bewaakt mee de **kwaliteit van onze dienstverlening en customer experience** en denkt na over hoe we die verder kunnen verbeteren.
- Je bent de verbindende schakel tussen de klant en collega's van onder andere **Inside en Field Sales, Marketing en Operations**.
- Je geeft input rond klantinzichten en noden en zorgt dat de juiste mensen samenwerken om tot de beste oplossing te komen.
- Je houdt klantinformatie, opportuniteiten en je **pipeline zorgvuldig bij in het CRM**.
- Je volgt KPI's en resultaten op en gebruikt data om prioriteiten te bepalen en nieuwe groeikansen te herkennen.

Wat breng jij mee?

Je hoeft voor ons niet in elk vakje te passen. We zoeken vooral iemand die graag met klanten werkt, commercieel meedenkt en verantwoordelijkheid neemt.

- De **Duitse en Nederlandse taal** hebben geen geheimen voor jou.
- Je bent **klantgericht en communicatief sterk** en bouwt gemakkelijk professionele relaties op.

- Je hebt commercieel inzicht en herkent kansen zonder de behoefte van de klant uit het oog te verliezen.
- Je denkt in **oplossingen en mogelijkheden**, ook wanneer een klantvraag wat complexer is.
- Je neemt initiatief en volgt zaken zelfstandig en nauwkeurig op.
- Je werkt graag samen en weet verschillende collega's en afdelingen met elkaar te verbinden.
- Je houdt overzicht, stelt prioriteiten en blijft ook op drukke momenten gestructureerd werken.
- Je voelt je comfortabel bij een **data- en KPI-gedreven aanpak**.
- Ervaring met **inside sales, solution selling, CRM- en pipelinebeheer, offerteopvolging, upsell of cross-sell** is een mooie troef.

Wat mag je van ons verwachten?

Bij Peleman kom je terecht in een familiebedrijf waar **samenwerken, vertrouwen en betrokkenheid** geen loze woorden zijn. We zijn trots op wat we maken, maar minstens even trots op de mensen die daar elke dag samen voor zorgen.

- Je krijgt de ruimte om **initiatief te nemen** en verantwoordelijkheid op te nemen binnen je klantenportefeuille. Jouw ideeën en klantinzichten worden gehoord. Zie je een kans om iets beter of slimmer aan te pakken? Dan moedigen we je aan om die op tafel te leggen.
- Je krijgt een veelzijdige rol waarin **service, sales, advies en samenwerking** samenkomen. Je bouwt mee aan langdurige klantenrelaties waarin kwaliteit, vertrouwen en respect vooropstaan.
- Je werkt samen met **collega's uit verschillende teams** die hun kennis en ervaring graag delen. Zo sta je er nooit alleen voor en blijven we ook van elkaar leren.
- We vinden het belangrijk dat je je **gewaardeerd voelt voor wat je meebrengt**. Daarom stemmen we je loonpakket af op jouw ervaring en de keuzes die bij jou passen, met bijvoorbeeld de mogelijkheid van een bedrijfswagen en voordelen zoals verzekeringen en maaltijdcheques. Afhankelijk van je rol en pakket kan daar ook een bonus deel van uitmaken.
- **En omdat niet alleen loon telt, vinden we flexibiliteit minstens zo belangrijk.** Je werkt met glijdende werkuren en dankzij onze 39,5-urenweek krijg je 9 extra ADV-dagen per jaar. Eens je goed geland bent bij Peleman en je eerste 6 maanden erop zitten, kan je bovendien één dag per week telewerken. Zo krijg je de ruimte om je werk ook goed te laten passen bij je leven daarbuiten.
- **Samenwerken mag bij ons ook gewoon gezellig zijn.** We trappen het jaar samen af tijdens onze kick-off en in de zomer ruilen we het werk even in voor onze zomerbar. Met collega's bijpraten met een lekkere cocktail of mocktail in de hand? Ook dat hoort bij Peleman.
- En vooral: je wordt deel van een team waarin we **samen voor het resultaat gaan en elkaar onderweg helpen groeien**.

Krijg jij energie van klanten helpen, kansen ontdekken en samen tot sterke oplossingen komen? Dan willen we jou graag leren kennen.

Solliciteer en ontdek hoe jij mee het verschil kan maken bij Peleman.

Meer weten over wat we doen? Ontdek Peleman op www.peleman.com.

<https://www.peleman.com/nl/>