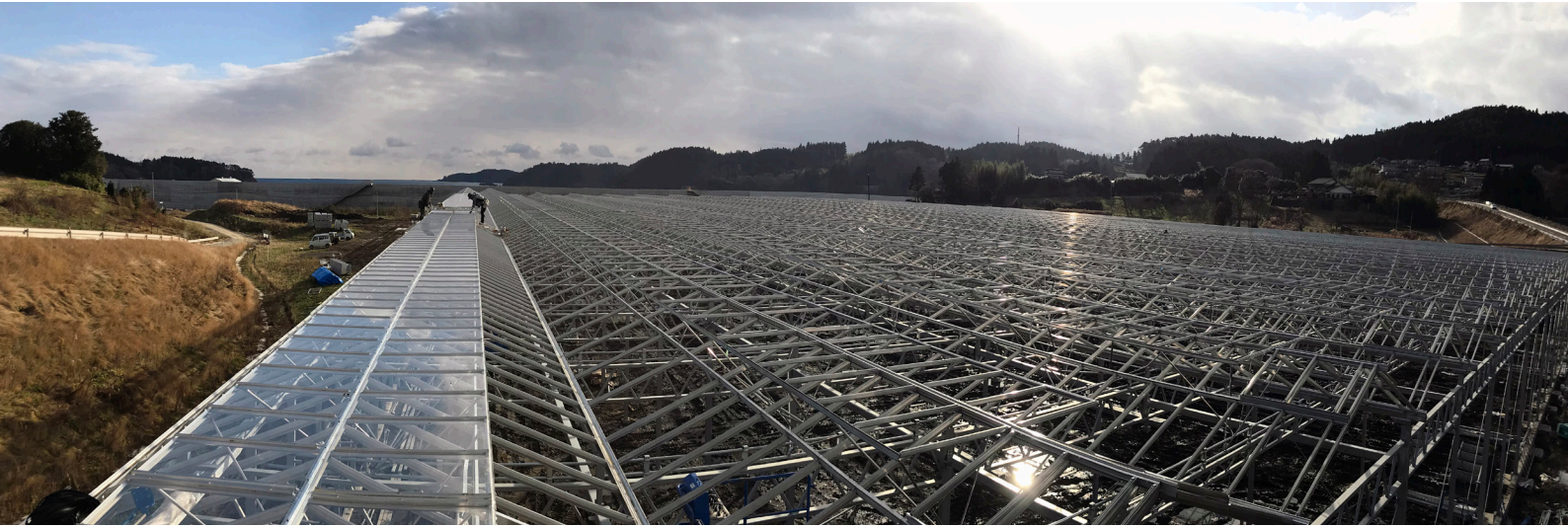


# After Sales Coordinator

Locatie: 's-Gravenzande, Nederland



**Gezocht: een technisch en klantgerichte spin in het web die helpt ons aftersales proces verder te professionaliseren en daarmee de klantwaarde te maximaliseren.**

De regio Westland is internationaal de bakermat voor het geconditioneerd telen. BOAL Systems bekleedt een prominente positie binnen de keten van kassenbouwers en toeleveranciers. We hebben ons gespecialiseerd in het ontwikkelen, vervaardigen en verkopen van aluminium dek- en gevelsystemen voor glas- en foliekassen. Onze hoogwaardige producten vinden wereldwijd hun toepassing en leveren zo een aanzienlijke bijdrage aan de groeiende wereldwijde voedselbehoefte.

Als bedrijf staan we de komende jaren voor een significante en interessante groei- en ontwikkelopgave, waarbij ons commercieel-technisch hart een sleutelrol speelt. Als After Sales Coordinator speel je een essentiële rol bij het optimaliseren van onze klantwaarde. Het is een nieuwe rol waarin je met je technische expertise, domeinkennis en ervaring met het structureren en implementeren van aftersales processen echt een verschil kan maken.

---

## De functie

Als After Sales Coordinator sta je aan de basis van de succesvolle afhandeling van alle klantkwesties en -belangen die ontstaan nadat onze producten en systemen wereldwijd geleverd zijn. De taken bestaan onder andere uit:

- Het helpen (door)ontwikkelen van een professionele aftersales organisatie;
- Het snel en adequaat (laten) beantwoorden van technische aftersales vragen inzake systeemopbouw, onderhoud, service en reparatie. Tevens beheren van de kennis database in CRM en onze FAQ lijsten;
- Het maximaliseren van de klanttevredenheid door het snel en correct afhandelen van klachten, inclusief de bijbehorende in- en externe terugkoppeling over de voortgang. Bij klachten

in het veld besluiten of volstaan kan worden met het analyseren van het probleem op afstand of dat er een inspectie ter plekke moet worden uitgevoerd;

- Het minimaliseren van de externe faalkosten door verantwoordelijkheid problemen eenduidig vast te stellen en te borgen dat oplossingen voldoen aan het first time right principe;
- Het borgen van een juiste aftersales administratie en -facturatie;
- Het verhogen van onze product- en proceskwaliteit door mogelijkheden tot verbeteringen structureel te identificeren, te rapporteren en helpen te implementeren.

[Lees verder op de volgende pagina »](#)



### Profiel

Om de functie op een goede en succesvolle manier te kunnen uitvoeren dien je te beschikken over het volgende profiel:

- Je beschikt tenminste over een afgeronde technische mbo-opleiding (richting werktuigbouwkunde, bouwkunde of vergelijkbaar), bij voorkeur in combinatie met de nodige bedrijfskundige kennis;
- Je hebt internationale ervaring met technische aftersales service;
- Je hebt gedegen domeinkennis en een goed ontwikkeld technologisch inzicht met betrekking tot (kas)constructies en kasdeksystemen;
- Je bent klant- en servicegericht, proactief en hebt een hoog probleemoplossend vermogen;
- Je bent verbetergericht en hebt goede diagnostische en analytische vaardigheden; kennis van diagnose technieken is een nadrukkelijke pré;
- Je hebt een goed ontwikkeld organisatietalent, werkt gestructureerd en planmatig; je bent systeemtechnisch en administratief goed onderlegd;
- Je beschikt over goede communicatieve en contactuele vaardigheden, zowel in het Nederlands als in het Engels;
- Je bent bereid om van tijd tot tijd te reizen naar onze projecten in binnen- en buitenland.

### Plek in de organisatie

Als After Sales Coordinator val je onder de directe verantwoordelijkheid van de Customer Relations Manager die op zijn beurt weer aan de Commercieel Directeur rapporteert. Je neemt deel aan het Customer Value Improvement (CVI) overleg. De rol van After Sales Coordinator betreft een nieuwe functie binnen BOAL, waarin je intensief samenwerkt met zowel de klant als met de verschillende afdelingen binnen BOAL (Sales, Operations, Engineering en Finance).

### Ons aanbod

Werken bij BOAL Systems is werken bij een financieel gezond bedrijf met oog voor de mens, korte (communicatie)lijnen en een goede naam en positie in de wereldwijde markt. Zowel onze sector als organisatie laten de laatste en komende jaren een sterke groei en ontwikkeling zien, waardoor er ook ruimte is voor jouw eigen persoonlijke en professionele ontwikkeling. Die ontwikkeling ondersteunen we dan ook graag. Onze arbeidsvoorwaarden zijn marktconform en met 25 vakantiedagen en 13 ADV dagen heb je de mogelijkheid om een goede balans tussen werk en privé te vinden.

Bij BOAL Systems werken we **Samen** en met **Passie** aan een **Optimale klantbeleving** en dat doen we op een **Respectvolle** en **Ter zake kundige** manier. Deze 'sportieve' kernwaarden (zie ook: <https://youtu.be/Lr07U0TfeKM>) zal je terugzien in hoe men met elkaar omgaat en wil gaan; tijdens het werk, maar ook tijdens bedrijfsborrels, -uitjes e.d. Daarnaast kom je natuurlijk straks te werken in een recent fors uitgebreide en vernieuwde productie- en kantoorfaciliteit.

### Solliciteren of meer informatie?

Denk jij dat je het in je hebt om deze functie met succes in te vullen, dan zien we graag jouw CV en motivatie tegemoet. Je kunt deze mailen naar onze Group HR Director Jolanda van der Stel (0174-527241 | [j.vanderstel@boalgroup.com](mailto:j.vanderstel@boalgroup.com)). Ook bij vragen over deze functie kun je in eerste instantie bij haar terecht.

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld.