Accountmanager Intern Transport West-Brabant

Dinsdagochtend, negen uur. Je zit aan tafel bij een distributiecentrum in Breda dat volgend jaar gaat uitbreiden. Ze vragen om een offerte voor tien reachtrucks. Jij vraagt hoe hun orderpicking er over drie jaar uitziet. Na de lunch rij je door naar een productiebedrijf in Roosendaal dat van diesel naar Li-ion wil, maar nog bij de concurrent zit. En op de terugweg bel je de logistiek manager in Moerdijk die vorige maand nog nee zei, want daar begint jouw gesprek.

Welkom in West-Brabant, een van de logistieke topregio's van Nederland. Havens, distributiecentra, maakindustrie en food: overal waar goederen bewegen, liggen kansen. Je eigen regio, je eigen klanten, je eigen aanpak.

Het verschil? Je verkoopt Linde. Hét topmerk in intern transport dat geen introductie nodig heeft. Je start met een voorsprong en krijgt de backing van Motrac: de enige officiële Linde importeur in Nederland, met meer dan 70 jaar marktkennis. Maar de resultaten? Die zijn van jou. Net als je bonus, want die kent geen plafond.

Jouw rol bij Motrac als Accountmanager Intern Transport

Als Accountmanager ben je het gezicht van Motrac in West-Brabant. Je beheert en bouwt je eigen klantenportefeuille: ongeveer 70% bestaande relaties, 30% new business. De focus ligt op groei bij klanten en prospects met groot potentieel. Je verkoopt kapitaalgoederen waar klanten jaren mee vooruit moeten. Dus denk je mee over hun volledige logistiek: van heftrucks en reachtrucks tot AGV's, fleetmanagement via Linde Connect en de overstap naar Li-ion of waterstof met alle bijbehorende service. Je verkoopt geen dozen, je tilt de logistiek van je klant naar een hoger niveau.

Motrac is volop in beweging, ook commercieel. Automatisering, data en de energietransitie veranderen het gesprek aan tafel, en we bouwen aan een salesorganisatie die daarin voorop wil lopen. Daar hoort een nieuwe generatie accountmanagers bij. Mensen die over een paar jaar willen terugkijken op een regio die ze zelf groot hebben gemaakt.

Je werkt vanuit huis en bent vooral onderweg. Maandagochtend start je met een online teamkickoff. De rest van de week? Die staat al vol met klantafspraken, want je plant minimaal twee weken vooruit. Je bila's zijn in Zwijndrecht en voor een aantal meetings rijd je naar Venlo.

Een greep uit je werkzaamheden

- Je opent nieuwe deuren: je belt, gaat langs en zet leads om in afspraken;
- Je maakt voorstellen en business cases die laten zien wat een oplossing de klant oplevert;
- Je organiseert demo's en werkt samen met collega's van After Sales, Rental en Service aan maatwerk dat de concurrentie niet kan evenaren;
- Je onderhandelt en sluit deals, van een enkele truck tot complete vloten inclusief service en financiering;
- Je houdt je pipeline scherp in Salesforce en weet altijd waar je staat ten opzichte van je targets.

Jij als onze volgende Accountmanager Intern Transport

Je bent een ervaren salesprofessional die structureel speelt om te winnen, met lef, veerkracht en een gezonde portie eigenwijsheid. Je hebt twee oren en één mond en weet precies waarom: je luistert, vraagt door en spart net zo makkelijk met een logistiek manager als met een directeur. Je komt voorbereid, kent je cijfers, doet wat je belooft en bent eerlijk naar jezelf over wat beter kan. Ervaring in intern transport, automotive of logistieke dienstverlening is mooi meegenomen.

- Je hebt HBO werk- en denkniveau (MBO4+ met relevante ervaring kan ook);

•Je hebt minimaal 3 jaar relevante werkervaring in B2B-sales en weet hoe het is om zelfstandig een regio te bewerken;
•Je woont bij voorkeur rond Breda, Etten-Leur, Roosendaal of Waalwijk en hebt rijbewijs B.

Wij bieden

•Fulltime maandsalaris tussen €4.500 en €5.500 bruto (exclusief 8% vakantietoeslag), afhankelijk van je relevante ervaring, plus een bonusregeling zonder plafond. Meer relevante ervaring? Tijdens onze eerste telefonische kennismaking bespreken we uitgebreid wat er mogelijk is;
•Een elektrische leaseauto die je ook privé mag rijden (tegen bijtelling), plus laptop en telefoon;
•Een cultuur waarin we prestaties zien en belonen. Topverkopers maken kans op jaarlijkse awards en er is een High Potential programma;
•40 vrije dagen (27 vakantiedagen + 13 ADV-dagen) volgens CAO Metalektro;
•Een dienstverband voor 40 uur per week;
•Een arbeidsovereenkomst voor een jaar, waarna je bij goed functioneren kunt doorstromen naar een vast dienstverband;
•Winstdelingsregeling, collectieve zorgverzekering via Zilveren Kruis (+ €25 bruto als je hierbij verzekerd bent) en pensioenopbouw bij PME;
•De mogelijkheid tot een fietsplan via Motrac;
•Een onboardingsprogramma van drie tot vier maanden waarin je de producten, processen en Salesforce leert. Binnen een half jaar draai je volledig mee;
•Opleidingsmogelijkheden via de Motrac Academie: producttrainingen, verkooptrainingen en persoonlijke coaching;
•Doorgroeimogelijkheden richting nationaal key accountmanager, het IKA team of salesmanager binnen Motrac;
•Jaarlijks een bedrijfsfeest, de mogelijkheid om lid te worden van de personeelsvereniging die jaarlijks een uitje organiseert en Sinterklaasfeest voor (groot)ouders met (klein)kinderen.

Interesse?

Solliciteer direct via de sollicitatiebutton en ik neem zo snel mogelijk contact met je op om de mogelijkheden en het proces te bespreken. Wil je eerst meer weten? Neem gerust contact op met Emiel via emiel.beek@motrac.nl. We houden van snel schakelen zodat jij weet waar je aan toe bent.

Ben je een recruiter?

Graag willen we je vragen om ons niet te bellen of e-mailen, tenzij wij jou eerst hebben benaderd. Wij zijn van mening dat wij onze nieuwe collega’s zelf kunnen vinden, ondersteuning door bureaus is daarom ook niet gewenst. Profielen en CV’s die ongevraagd door bureaus worden toegezonden, ook als deze direct naar de leidinggevenden worden gestuurd, zullen worden behandeld als directe sollicitaties. Bedankt voor je begrip!