

Accountmanager

Je eigen regio. Je eigen klanten. Je eigen aanpak. Als Accountmanager Kapitaalgoederen bouw je aan iets dat van jou is. Je bent onderdeel van een landelijk team dat speelt om te winnen op het hoogste niveau. Jij weet deuren te openen die dicht lijken te zitten en geeft niet op na de eerste nee.

Het verschil? Je kan staan achter je product. Je verkoopt Linde. Hét topmerk in intern transport dat geen introductie nodig heeft. Geen uitlegwerk nodig bij klanten, je start met een voorsprong. Je 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. En die worden gezien: topverkopers worden bij Motrac niet alleen beloond, maar maandelijks erkend door hun leidinggevende en jaarlijks in het zonnetje gezet.

Jouw rol bij Motrac

Als Accountmanager Kapitaalgoederen ben je het gezicht van Motrac in jouw regio. Je beheert en bouwt je eigen klantenportefeuille: ongeveer 70% bestaande relaties, 30% new business. Je klanten zitten overal waar interne logistiek draait: warehousing, distributiecentra, productie, recycling, havens, food, agrarisch. Bedenk een branche die intern transport nodig heeft en Motrac zit er waarschijnlijk al in. Je denkt mee over hun volledige logistiek: van heftrucks en reachtrucks tot AGV's, fleetmanagement via Linde Connect en de overstap naar Li-ion of waterstof. Kortom: je verkoopt geen dozen. Je bent de adviseur die klanten helpt hun logistiek naar een hoger niveau te tillen. Consultative selling op het hoogste niveau.

Je werkt vanuit huis en bent vooral onderweg. Maandagochtend start je met een online teamkickoff. De rest van de week? Die heb je al vol staan. Je plant minimaal twee weken vooruit en zorgt dat elke dag klantafspraken bevat. Vergaderingen en bila's zijn op locatie bij een van de kantoren.

Dit is een rol voor iemand die klaar is voor de volgende stap. Je hebt je bewezen in de buitendienst en wilt nu bouwen met een premium merk, in een markt waar relaties jarenlang meegaan. Met een concreet pad om door te groeien als je er klaar voor bent.

"Ik ben hier begonnen als accountmanager met mijn eigen regio. Door te presteren en kansen te pakken, ben ik doorgroeid naar mijn huidige rol. Bij Motrac krijg je die ruimte, maar je moet hem wel zelf verzilveren." - Geert van Overbeek, Manager Sales Regions

Een greep uit je werkzaamheden

- Je stelt de vraag achter de vraag. Een klant belt voor een offerte voor tien trucks? Jij luistert, vraagt door en komt terug met een voorstel dat niet alleen die tien trucks bevat, maar hun hele magazijnflow slimmer maakt;
- Je pakt de telefoon, plant je eigen afspraken en zit zoveel mogelijk bij de klant aan tafel. Leads opvolgen, demo's regelen, contracten sluiten;
- Je werkt samen met collega's van After Sales, Rental en Service om maatwerkoplossingen neer te zetten die de concurrenten niet kunnen evenaren;
- Je houdt je pipeline scherp in Salesforce en weet altijd waar je staat ten opzichte van je targets.

Wie ben je

Je bent iemand die structureel speelt om te winnen. Je hebt lef, veerkracht en een gezonde portie eigenwijsheid. Jouw gesprek begint bij de eerste nee. Je kijkt jezelf regelmatig in de spiegel aan en bent eerlijk over wat beter kan om te blijven groeien.

Je bent meer dan een deurenopener. Je hebt twee oren en één mond en je weet precies waarom.

Als je eenmaal aan tafel zit, luister je. Je stelt de juiste vragen en komt met oplossingen waar de klant niet zelf op was gekomen. Je haalt nieuwe klanten binnen en weet bestaande relaties te laten groeien. Je kunt net zo goed sparren met een logistiek manager als met een directeur. Dat is wat jou onderscheidt van een gemiddelde accountmanager.

Je kunt omgaan met vrijheid. Geen manager die je dag indeelt, geen collega die je belt om te vragen waar je zit. Jij weet waar de muziek speelt, plant je eigen route en zorgt dat je op de juiste momenten bij de juiste klanten zit. Je hoeft geen technische achtergrond te hebben en je hoeft niet uit de intern transportbranche te komen. Wel heb je bewezen dat je kunt verkopen in een B2B omgeving en weet je hoe het is om zelfstandig een regio te bewerken.

- Je hebt HBO werk- en denkniveau (MBO4+ met relevante ervaring kan ook);
- Je hebt minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële B2B-rol;
- Je hebt rijbewijs B en bent bereid om dagelijks jouw regio in te gaan.

Wij bieden

- Fulltime maandsalaris vanaf € 5.000 bruto (exclusief 8% vakantietoeslag), afhankelijk van je relevante ervaring. Tijdens onze eerste telefonische kennismaking bespreken we uitgebreid

wat er mogelijk is;

- Leaseauto, laptop, telefoon en bonusregeling;
- Een cultuur waar prestatie wordt gezien. Topverkopers maken kans op jaarlijkse awards, er is een High Potential programma, en je maandelijkse bila staat niet alleen voor wat beter kan, maar ook wat goed gaat;
- 40 vrije dagen (27 vakantiedagen + 13 ADV-dagen) volgens CAO Metaalektro;
- 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 uitgebreid onboardingsprogramma van 3-4 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 emieli.beek@motrac.nl. We houden van snel schakelen zodat jij weet waar je aan toe bent.

Je bent welkom, ook als je twijfelt of je helemaal past. Dat ontdekken we samen.

Over Motrac

Motrac is meer dan 70 jaar specialist in intern transport. Met vier vestigingen (Almere, Zwijndrecht, Apeldoorn en Venlo) en ruim 370 collega's helpen we dagelijks klanten in alle sectoren: van agrariërs tot havenbedrijven, van recycling tot warehouses. Als exclusief Linde-dealer werken we met het premium merk in de heftruckwereld. Onderdeel van Royal Reesink, maar met de sfeer van een familiebedrijf waar vakmanschap en collegialiteit centraal staan.

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!