

Service Adviseur

Als Service Adviseur bij Motrac ben jij de drijvende kracht achter het opbouwen, versterken en uitbreiden van klantrelaties in de regio Utrecht, Gelderland en Overijssel. Samen met de Regio Service Manager en collega Service Adviseurs geef je vorm aan dit gebied. Je komt bij uiteenlopende klanten: van een lokaal productiebedrijf met drie trucks tot een groot vrieshuis met een complete vloot. Steen en beton, warehousing, slachterijen, logistiek. Veel diversiteit, veel vrijheid en een leidinggevende die vertrouwen geeft.

Jouw rol bij Motrac

Als Service Adviseur ben je verantwoordelijk voor het klantcontact in jouw deel van de regio. Je onderhoudt relaties, signaleert kansen en adviseert klanten over service, onderhoud en contracten. Je bent het gezicht van Motrac bij de klant en de stem van de klant binnen Motrac.

Naast klantcontact werk je samen met de servicemonteurs in het veld. Zij zijn je ogen en oren bij de klant. Tijdens toolbox meetings geef je updates over je bezigheden en bouw je aan een goede band met het team.

Je werkt ambulant: voornamelijk vanuit huis en onderweg naar klanten, minimaal één keer per maand op locatie in Apeldoorn en Almere. Je maakt je eigen planning en bepaalt zelf hoe je je werk indeelt. Er is ruimte om iets op te bouwen en dat vraagt om iemand die aanpakt, niet afwacht.

Techniek en commercie komen samen in deze rol. Je hoeft geen monteur te zijn, maar je moet begrijpen waar klanten het over hebben. De focus ligt op relatiebeheer: luisteren, adviseren, oplossingen bieden. Je wordt on the job begeleid en er zijn periodieke trainingen om je verder te ontwikkelen.

Een greep uit je werkzaamheden

- Je onderhoudt actief de klantrelaties in jouw deel van de regio en zorgt voor optimale klanttevredenheid;
- Je stelt offertes op in samenwerking met de planning en volgt deze op;
- Je signaleert klantbehoeften en vertaalt die naar passende oplossingen en advies;
- Je organiseert en bereidt kwartaalmeetings voor, inclusief data-analyse en inzichten;
- Je schakelt met verschillende lagen binnen klantorganisaties en weegt belangen zorgvuldig af.

Wie ben je

Je bent commercieel én servicegericht. Je bouwt liever aan langdurige relaties dan dat je snel scoort en doorgaat. Je bent representatief, communiceert helder en kunt je goed bewegen bij zowel kleinere bedrijven als grotere klanten.

- Je hebt HBO werk- en denkniveau (MBO4+ met relevante ervaring kan ook);
- Je hebt minimaal drie jaar ervaring in een commerciële of adviserende rol;
- Je hebt affiniteit met techniek, basiskennis is voldoende;
- Je bent zelfstandig, neemt initiatief en wacht niet tot iemand je vertelt wat je moet doen;
- Je woont in de regio, bij voorkeur aan de oostkant van Apeldoorn of omgeving Deventer.

Wij bieden

- Een maandsalaris tussen €3.800 en €4.500 bruto (exclusief 8% vakantietoeslag) op basis van 40 uur per week, afhankelijk van je ervaring;
- Leaseauto, laptop, telefoon én bonusregeling;
- 40 vrije dagen (27 vakantiedagen + 13 ADV-dagen) volgens CAO Metaalektro;
- Een daggeldvergoeding van €10,43 in het geval van twee of meer dagbezoeken;
- Een dienstverband voor 32 of 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 zelfstandige rol met veel vrijheid en een leidinggevende die vertrouwen geeft;
- On the job begeleiding en periodieke trainingen om je verder te ontwikkelen;
- Opleidingsmogelijkheden via de Motrac Academie;
- Werken in regio Utrecht, Gelderland en Overijssel met een leuke groep collega's waar je veel

van kunt leren in een gelijkwaardige en laagdrempelige sfeer;

- 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.

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!