Key Accountmanager

Achter elk succesvol klantcontract staat iemand die ervoor zorgt dat afspraken ook echt resultaat opleveren. Bij Motrac vervul jij die sleutelrol voor een aantal van de grootste klanten van Nederland. Je bouwt aan duurzame relaties, signaleert kansen en zorgt dat klanten optimaal worden ondersteund. Daarbij werk je nauw samen met collega's uit verschillende disciplines. Afwisseling gegarandeerd.
Je verkoopt Linde. Hét topmerk in Intralogistiek. Maar bij jouw klanten gaat het gesprek verder dan alleen trucks. Ze willen een partner die hun hele logistieke operatie begrijpt, die meedenkt over strategische vraagstukken op het gebied van o.a. Automation, Safety, Energy, Fleet Optimization & -Management, Racking, Cleaning en de mogelijke invulling van Service Level Agreements.

Jouw impact bij Motrac Linde

Je krijgt een portefeuille van Key Accounts en Key Prospects met de grootste vloten van Nederland. Spelers binnen verticals als Logistics, Food Retail, Beverage, Materials & Commodities, FMCG en Automotive die veelal werken met Linde raamcontracten. Jouw hoofdtaak is om die contracten tot leven te brengen, met daarnaast een gezonde aandacht voor de ontwikkeling van Key Prospects.
Concreet betekent dat: je borgt dat afspraken en condities binnen raamwerken worden nageleefd en op de juiste wijze in de organisatie worden geïmplementeerd. Alle afdelingen weten wat er van ze wordt verwacht. Je signaleert waar de klant andere behoeften heeft dan het standaard raamwerk biedt en vindt daar oplossingen voor. Je schakelt net zo makkelijk op C-level als met de Head of Procurement in Nederland en met je counterparts bij Linde internationaal. Je adviseert over de volle breedte: After Sales, Fleetmanagement, Automation, Safety, Energy en Total Cost of Ownership. Daar komen veel thema's samen en dat vraagt dat je kunt schakelen tussen beslissers en beïnvloeders zonder de boodschap te verliezen.
Wat deze rol bijzonder maakt, is de combinatie van klantcontact en interne samenwerking. Je bent niet alleen bezig met het onderhouden en ontwikkelen van klantrelaties, maar werkt ook intensief samen met collega's van onder andere After Sales, Rental, Contractbeheer en Fleet. Je begrijpt hoe afspraken bij klanten doorwerken binnen de organisatie en weet verschillende belangen met elkaar te verbinden. Juist die combinatie van commerciële slagkracht en samenwerking maakt het verschil.
Je rapporteert aan de Sales Manager Key Accounts. Je werkt landelijk, vanuit huis of vanaf een van de vier vestigingen en bent regelmatig bij je klanten op locatie.

Een greep uit je werkzaamheden

- Je borgt de uitvoering van raamcontracten en vertaalt die naar concrete afspraken met de klant;
- Je adviseert klanten op strategisch niveau over o.a. Automation, Safety, Fleetmanagement, Energy, Total Cost of Ownership en bijbehorende Legal topics;
- Je neemt regie in complexe tenders en contractonderhandelingen waar meerdere stakeholders aan tafel zitten;
- Je schakelt structureel met je internationale Linde collega's en bent de Nederlandse counterpart voor accountteams;
- Je maakt intern de juiste verbindingen: After Sales, Rental, Fleet, Legal, Digital Solutions, Contractbeheer. Jij weet welke collega's je nodig hebt en krijgt ze mee;
- Je bouwt lange termijn relaties op met diverse stakeholders.

Wie ben je

Je bent een natuurlijke verbinder. Intern weet je hoe de hazen lopen en welke collega je nodig hebt om iets voor elkaar te krijgen. Extern bouw je relaties op het niveau waar

strategische beslissingen worden genomen. Je bent nieuwsgierig en stelt scherpe vragen. Je durft zowel intern als extern tegengewicht te geven als dat nodig is. Niet om je gelijk te halen, maar omdat je klant daar uiteindelijk beter van wordt. Je zet het klantbelang bovenaan en vindt tegelijkertijd de balans met resultaat en rendement voor Motrac.
Je kunt omgaan met complexe intralogistieke vraagstukken en DMU's. Meerdere stakeholders, raamwerken, interne afstemming die soms net zo uitdagend is als de klant zelf. Waar anderen het overzicht verliezen, houd jij de regie. Je bent representatief, energiek en je spreekt en schrijft vloeiend business Engels en Nederlands.

- Je hebt minimaal HBO werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal 6 jaar ervaring in B2B accountmanagement, bij voorkeur met kapitaalgoederen;
- Je hebt rijbewijs B.

Wij bieden

- Fulltime maandsalaris vanaf € 6.000 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;
- 40 vrije dagen (27 vakantiedagen + 13 ADV-dagen) volgens CAO Metalektro;
- Winstdelingsregeling, collectieve zorgverzekering via Zilveren Kruis (+ €25,- bruto als je hierbij verzekerd bent) en pensioenopbouw bij PME;
- Een dienstverband van een jaar voor 40 uur per week waarna je bij goed functioneren kunt doorstromen in een vast dienstverband;
- Thuiswerkfaciliteiten en veel vrijheid in hoe je je werk inricht;
- Doorgroeimogelijkheden binnen Motrac en het internationale Linde-netwerk;
- De mogelijkheid tot een fietsplan via Motrac;
- Opleidingsmogelijkheden via de Motrac Academy;
- Werken met het sterkste merk in de branche en de grootste klanten van Nederland;
- Werken met een leuke groep collega's waar je veel van kunt leren in een gelijkwaardige en laagdrempelige sfeer;
- Hoge kortingen op A-merken via ons Motrac Linde ‘Benefitsatwork’ platform;
- Jaarlijks diverse bedrijfsfeesten 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!