Accountmanager Inside Sales

Je belt een productiebedrijf dat al drie jaar met een Linde heftruck werkt. Hoe bevalt hij? Prima, hij draait elke dag mee in de productie. Een mooi moment om samen vooruit te kijken: hoe houden ze hem de komende jaren in topconditie? Even later ligt er een offerte voor een servicecontract in hun mailbox. Volgende call: een klant die vorige week een nieuwe truck kreeg. Hoe ging de aflevering? Een korte check die laat zien dat we ook na de aankoop klaarstaan, en vaak het begin van een volgend gesprek over hoe we nog meer kunnen helpen.

Jouw rol bij Motrac Linde

Als Accountmanager Inside Sales krijg je een eigen klantenportefeuille uit een groep van zo'n 2.000 bedrijven. Veel van hen werken al met een truck van ons en zijn klaar voor een vaste aanspreekpartner die met ze meedenkt. Dat ben jij. Je leert hun bedrijf kennen, weet wat er speelt en zorgt dat ze alles uit hun samenwerking met Motrac Linde halen. Daarnaast leg je contact met bedrijven die nog geen klant zijn. Ze kennen de naam Motrac Linde vaak al, en dat maakt het eerste gesprek een stuk makkelijker.

Je hebt een commerciële rol met eigen verantwoordelijkheid: jij zorgt voor sterke relaties met je klanten en voor groei van je portefeuille. Data vanuit het CRM en signalen van Service en Verhuur helpen je om op het juiste moment te bellen, met een voorstel dat past. Vraagt een klant om specialistische kennis of gaat het om een groter traject? Dan schakel je de accountmanager in de buitendienst in. Jij blijft het vaste aanspreekpunt en zorgt dat de opvolging goed geregeld is.

Je werkt vanuit ons hoofdkantoor in Almere, in het Sales & Marketing team. We willen in 2027 twee nieuwe collega's tegelijk in deze nieuwe rol laten starten.

Een greep uit je werkzaamheden

- Je spreekt dagelijks zo'n 30 klanten en prospects;
- Je verkoopt servicecontracten, extra trucks en huur aan bedrijven die al met Linde werken;
- Je volgt leads op, bijvoorbeeld uit Leadinfo, en kwalificeert ze;
- Je stelt zelf offertes op, volgt ze op en onderhandelt binnen duidelijke kaders;
- Je legt klantinformatie, afspraken en kansen nauwkeurig vast in Salesforce.

Wie ben je

Je wilt spelen om te winnen. Je pakt de telefoon zonder drempel en voert net zo makkelijk een gesprek met een directeur als met een magazijnchef. Je bent nieuwsgierig, vraagt door tot je snapt wat een klant echt nodig heeft en adviseert in plaats van te pushen. Een nee haalt je niet uit je ritme, want de volgende call kan de order van de week zijn. Die instelling telt voor ons zwaarder dan je diploma of cv.

Misschien werk je nu in een binnendienst of klantcontactrol en wil je eigen klanten en eigen resultaten. Of je hebt je eerste jaren in sales achter de rug en zoekt een sterk merk om op door te bouwen. Je hebt affiniteit met techniek of logistiek, kennis van heftrucks is niet nodig. Je spreekt en schrijft goed Nederlands en Engels.

Wij bieden

- Een maandsalaris tussen €3.000 en €4.000 bruto (exclusief 8% vakantietoeslag) op basis van 40 uur per week, afhankelijk van je ervaring;
- Een bonusregeling bovenop je vaste salaris;
- Een dienstverband van een jaar voor 32 tot 40 uur, waarna je bij goed functioneren kunt doorstromen in een vast dienstverband;
- 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;

•De mogelijkheid tot een fietsplan via Motrac;
•Een onboarding in twee delen: je leert de organisatie, onze producten en Salesforce kennen, en je krijgt commerciële coaching van een ervaren collega;
•Opleidingsmogelijkheden via de Motrac Academie, zoals producttrainingen en verkooptrainingen;
•Doorgroeimogelijkheden naar andere commerciële rollen binnen Motrac;
•€0,25 netto per kilometer reiskostenvergoeding vanaf 10 tot 40 kilometer afhankelijk van woon-werkafstand;
•Werken op ons hoofdkantoor in Almere 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 als Accountmanager Inside Sales. Dat ontdekken we samen.

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!