

Key Accountmanager Global Accounts

Een globaal raamcontract is pas zoveel waard als de mensen die het lokaal laten werken. Bij Motrac ben jij die persoon. Je werkt samen met het Internationale Key Account Team van Linde voor de grootste klanten van Nederland. Wat internationaal wordt overeengekomen, vertaal jij naar werkende afspraken bij je klanten door heel Nederland. Geen twee accounts zijn hetzelfde en geen week is voorspelbaar.

Je verkoopt Linde. Hét topmerk in Intralogistics. 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. Jij slaat de brug tussen wat internationaal is afgesproken en wat lokaal nodig is.

Jouw impact bij Motrac

Je krijgt een portefeuille van ongeveer 10 tot 20 top Key Accounts en Key Prospects met de grootste vloten van Nederland. Internationale spelers binnen verticals als Logistics, Food Retail, Beverage, Materials & Commodities, FMCG en Automotive die werken met globale 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 internationale 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 onderscheidt van een klassieke Key Accountmanager: je bent evenveel intern bezig als extern. Je werkt nauw samen met je Nederlandse collega's én met het Internationale Key Account Team van Linde Material Handling. Je snapt wat voor impact jouw afspraken hebben op After Sales, Rental, Contractbeheer en Fleet, en wat jouw acties buiten Nederland aan impact kunnen hebben. De beste Key Account Managers bij Motrac zijn de mensen die intern net zo goed verbinden als extern.

Je rapporteert aan de Sales Manager Key Accounts en maakt deel uit van een bevlogen team van vier Key Accountmanagers. 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 internationale raamcontracten en vertaalt die naar concrete afspraken met de klant in Nederland;
- 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 globale 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. Dat klinkt als twee verschillende vaardigheden, maar bij jou zijn het dezelfde. 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, internationale raamwerken met lokale uitvoering, 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. Niet omdat je naar het buitenland reist, maar omdat je veelvuldig schakelt met internationale stakeholders, klanten en Linde collega's in Europa.

- Je hebt minimaal HBO werk- en denkniveau;

- Je hebt minimaal 6 jaar ervaring in B2B accountmanagement, bij voorkeur met kapitaalgoederen;
- Je beheerst het Nederlands en Engels vloeiend in woord en geschrift;
- Je hebt rijbewijs B.

Wij bieden

- Fulltime maandsalaris vanaf € 5.500 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 Metaalektro;
- Winstdelingsregeling, collectieve zorgverzekering via Zilveren Kruis (+ €25,- bruto als je hierbij verzekerd bent) en pensioenopbouw bij PME;
- Een dienstverband voor 40 uur per week;
- Een arbeidsovereenkomst voor een jaar, waarna je bij goed functioneren kunt doorstromen naar 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 Academie;
- 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;
- 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!