

Sales Analyst

Wie in de data kijkt, ziet wat anderen missen. Een regio die achterblijft. Een productgroep met groeipotentieel die nog niemand heeft aangepakt. Een klantensegment dat op basis van externe marktdata rijp is voor een campagne. Als Sales Analyst bij Motrac ben jij degene die dat ziet en er iets mee doet.

Jouw impact bij Motrac Linde

Als Sales Analyst werk je aan de basis van commerciële beslissingen. Je rapporteert aan de Sales Director en voorziet hem van de analyses en inzichten waarmee hij richting kan bepalen voor de salesorganisatie. Jouw werk zorgt dat die richting niet op gevoel wordt gekozen, maar onderbouwd door data.

Dat begint bij het bouwen van overzicht. Pipeline, funnel, forecast: jij zorgt dat die informatie klopt, actueel is en ook echt iets zegt. Je bewaakt de datakwaliteit in Salesforce en signaleert waar informatie ontbreekt of aanvulling nodig heeft. Maar je stopt niet bij leveren. Je stelt de vraag achter de vraag. Waarom blijft dit rayon achter? Wat verklaart de conversie in deze productgroep? Welke prospects passen op basis van externe marktdata en CRM-informatie precies bij het klantprofiel van Motrac, maar zijn nog nooit benaderd?

Op basis van die analyses adviseer je management. Waar moet de salesfocus naartoe? Welk segment verdient een campagne en waarom? Hoe ziet een realistisch jaarplan eruit op basis van historische data en marktpotentieel? Met jouw input worden wij als organisatie samen slimmer en daardoor nog klantgerichter.

Een greep uit je werkzaamheden als Sales Analyst

- Je analyseert productgroepen, regio's en accountprestaties en vertaalt die naar concrete aanbevelingen voor salesmanagement en de Sales Director;
- Je bereidt salesoverleggen voor en levert actuele pipeline, funnel en forecastanalyses aan vanuit Salesforce;
- Je spot kansen in de markt via externe databronnen, werkt segmentaties uit en onderbouwt waar een salesfocus of campagne het meeste oplevert;
- Je bewaakt de datakwaliteit in Salesforce en signaleert waar informatie ontbreekt of aanvulling nodig heeft;
- Je ondersteunt bij de jaarcyclus en jaarplannen.

Onze volgende Sales Analyst

Je bent analytisch sterk en commercieel ingesteld. Je wacht niet tot iemand je een vraag stelt: als je een analyse oplevert, heb je de vervolgvraag al mee. Je legt verbanden die anderen niet zien, durft aannames te challengen en weet hoe je complexe data vertaalt naar een helder verhaal voor salesmanagement.

- Je hebt minimaal HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur richting Bedrijfskunde, Commerciële Economie, Data Analytics of vergelijkbaar;
- Je hebt affiniteit met commerciële analyse; dit kan prima je eerste of tweede stap zijn;
- Je werkt goed met Excel en BI-tooling; ervaring met Salesforce is een pré;
- Je bent communicatief sterk en weet data helder uit te leggen aan een Sales Director tot een Rayonmanager.

Binnen Motrac Linde hebben we het goed voor je geregeld

- Een maandsalaris tussen €4.000 en €5.000 bruto (exclusief 8% vakantietoeslag), afhankelijk van je relevante ervaring;
- Laptop en telefoon;
- 40 vrije dagen (27 vakantiedagen + 13 ADV-dagen) volgens CAO Metaalektro;
- Een dienstverband van een jaar voor 40 uur per week waarna je bij goed functioneren kunt doorstromen in een vast dienstverband;

- De mogelijkheid om na je inwerkperiode gedeeltelijk hybride te werken;
- Winstdelingsregeling, collectieve zorgverzekering via Zilveren Kruis (+ €25,- bruto als je hierbij verzekerd bent) en pensioenopbouw bij PME;
- De mogelijkheid tot een fietsplan via Motrac Linde;
- Opleidingsmogelijkheden via de Motrac Academy;
- €0,25 per kilometer reiskostenvergoeding vanaf 10 tot 40 kilometer afhankelijk van woon-werkafstand;
- Werken in Almere 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 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 zo snel mogelijk weet waar je aan toe bent.

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

Over Motrac Linde

Motrac Linde 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!