

Nationaal Key Accountmanager

Bij key accounts maakt de persoon aan tafel het verschil. Niet de brochure, niet de prijs. Het premium merk helpt: de naam Linde opent deuren. Maar uiteindelijk ben jij het. Je zit tegenover inkopers die exact weten wat ze willen, procurement teams die elke cent omdraaien en directies die strategische partners zoeken in plaats van leveranciers. Dat is het niveau waarop je opereert als Nationaal Key Accountmanager bij Motrac.

Je krijgt een portefeuille van de grootste klanten van Nederland. Van havens tot foodretailers, van e-commerce distributiecentra tot productiebedrijven. Organisaties waar intern transport vitaal is. Jouw taak: die relaties uitbouwen, contracten verlengen en uitbreiden, en nieuwe nationale samenwerkingen initiëren. Met het sterkste merk in de branche achter je en de vrijheid om het op jouw manier te doen.

Jouw impact bij Motrac

Als Nationaal Key Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitbouwen van strategische klantrelaties op nationaal niveau. Je bent trusted advisor voor klanten die verder kijken dan losse trucks. Je wordt uitgenodigd aan tafel voordat de klant zijn beslissing neemt, niet erna. Je denkt mee over hun logistieke processen, verlaagt hun Total Cost of Ownership en verhoogt hun operationele performance. Consultative selling op het hoogste niveau.

Je rapporteert aan de Sales Manager National Key Accounts en maakt deel uit van een team van vier NKA's. Je werkt landelijk en schakelt met Linde-collega's in Europa voor klanten die over de grens opereren. De dynamiek verschilt per account: van het borgen van bestaande contracten tot het vormgeven van compleet nieuwe samenwerkingen.

Je krijgt veel vrijheid. Eigen agenda, eigen aanpak, eigen ondernemerschap. Maar ook eigen verantwoordelijkheid: jij bent het gezicht van Motrac bij je strategische accounts.

Een greep uit je werkzaamheden

- Je beheert, behoudt en ontwikkelt jouw portefeuille van nationale key accounts;
- Je adviseert klanten over integrale logistieke oplossingen met focus op TCO en performance;
- Je neemt regie in tendertrajecten en contractonderhandelingen;
- Je werkt samen met Sales, After-Sales, Rental & Fleet voor optimale maatwerkoplossingen;
- Je initieert nieuwe nationale en internationale samenwerkingen.

Wie ben je

Je hebt bewezen dat je op hoog niveau kunt verkopen. Niet transactioneel, maar strategisch. Je snapt hoe grote organisaties beslissingen nemen en je weet hoe je daar invloed op uitoefent. Je bent sociaal, energiek en je voelt je thuis aan tafels waar het spannend wordt. Consultative selling is geen buzzword voor jou, het is hoe je werkt.

- Je hebt HBO werk- en denkniveau (MBO4+ met relevante ervaring kan ook);
- Je hebt minimaal vijf jaar ervaring in B2B accountmanagement van kapitaalgoederen;
- Je hebt een trackrecord in het opbouwen en uitbouwen van grote klantrelaties;
- Je beheerst de Nederlands en Engelse taal uitstekend;
- Je woont bij voorkeur in de regio Amsterdam (straal van 50 km).

Wij bieden

- Een maandsalaris tussen €5.000 en €6.000 bruto (exclusief 8% vakantietoeslag) op basis van 40 uur per week, afhankelijk van je ervaring;
- Leaseauto, laptop, telefoon en bonusregeling;
- 40 vrije dagen (27 vakantiedagen + 13 ADV-dagen) volgens CAO Metaalektro;
- Een dienstverband van een jaar voor 40 uur waarna je bij goed functioneren kunt doorstromen in een vast dienstverband;
- Winstdelingsregeling, collectieve zorgverzekering via Zilveren Kruis (+ €25,- bruto als je hierbij verzekerd bent) en pensioenopbouw bij PME;
- 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. Binnen een werkweek neemt Emiel contact met je op om de mogelijkheden en het proces te bespreken. Wil je eerst meer weten? Neem gerust contact op met Hendrik-Jan Peels, Sales Manager National Key Accounts, via +316 22375118. 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. 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!