

Rayonmanager regio West

Je eigen regio. Je eigen klanten. Je eigen aanpak. Als Rayonmanager bij Motrac bouw je aan iets dat van jou is. Geen kant-en-klare klantenlijst die je alleen hoeft te onderhouden. Dit rayon moet opnieuw worden opgebouwd en dat vraagt om iemand die deuren opent die dicht lijken te zitten. Iemand die niet opgeeft na de eerste nee.

Het verschil? Je verkoopt Linde. Hét topmerk in intern transport dat iedereen in de branche kent. Geen uitlegwerk nodig bij klanten, je start met een voorsprong. Je krijgt de backing van Motrac: de enige officiële Linde-importeur in Nederland, met meer dan 70 jaar marktkennis. Maar de resultaten? Die zijn van jou.

Jouw rol bij Motrac

Als Rayonmanager ben je het gezicht van Motrac in Regio West. Je beheert en bouwt je eigen klantenportefeuille: ongeveer 75% bestaande relaties, 25% new business. Je denkt mee met klanten over hun interne logistiek: van heftrucks en reachtrucks tot AGV's, fleetmanagement via Linde Connect en de overstap naar Li-ion of waterstof. Je verkoopt geen dozen, je optimaliseert processen.

Je werkt vanuit huis en bent vooral onderweg naar klanten. Maandagochtend start je de week met een team kickoff via Teams, daarna maak je je eigen agenda. Vergaderingen en bila's zijn op kantoor in Almere of Zwijndrecht.

Een greep uit je werkzaamheden

- Je bouwt relaties op met nieuwe klanten en onderhoudt bestaande;
- Je signaleert kansen in de markt en speelt daar proactief op in;
- Je vertaalt klantvragen naar passende oplossingen in samenwerking met collega's;
- Je organiseert demo's en geeft overtuigende presentaties;
- Je volgt leads op en zorgt voor een vlekkeloos verkoopproces.

Wie ben je

Je bent iemand die wil spelen om te winnen. Niet af en toe, maar structureel. Je hebt lef, veerkracht en een gezonde portie eigenwijsheid. Jouw gesprek begint bij de eerste nee. Je kunt jezelf in de spiegel aankijken en eerlijk zijn over wat beter kan. Je bent nieuwsgierig, stelt de juiste vragen en luistert om te begrijpen. Je hoeft geen technische achtergrond te hebben. Wel B2B-ervaring waarin je hebt laten zien dat je deuren kunt openen en deals kunt sluiten.

- Je hebt HBO werk- en denkniveau (MBO4+ met relevante ervaring kan ook);
- Je hebt minimaal 2 jaar ervaring in een commerciële B2B-rol;
- Je bent proactief, resultaatgericht en niet bang voor koude acquisitie;
- Je bent communicatief sterk en organisatie-sensitief;
- Je woont in Regio West (bij voorkeur omgeving Leiden) en hebt rijbewijs B.

Wij bieden

- Een maandsalaris tussen €4.000 en €5.500 bruto (exclusief 8% vakantietoeslag) op basis van 40 uur per week, afhankelijk van je ervaring;
- Leaseauto, laptop, telefoon én 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;
- De mogelijkheid tot een fietsplan via Motrac;
- Een uitgebreid onboardingsprogramma van 3-4 maanden waarin je de producten, processen en Salesforce leert. Binnen een half jaar draai je volledig mee;
- Opleidingsmogelijkheden via de Motrac Academie: producttrainingen, verkooptrainingen en persoonlijke coaching;
- Doorgroeimogelijkheden richting nationaal key accountmanager, het IKA team of salesmanager binnen Motrac;
- 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 neem ik 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 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!