

STATUS PRO

Vacature Sales Executive Forwarding

Onze opdrachtgever

Bij onze opdrachtgever stap je in de wereld van internationale logistiek, waar grenzen vervagen en verbindingen ontstaan. Dit toonaangevende bedrijf biedt complete logistieke oplossingen op maat, waarmee zij wereldwijd klanten ondersteunen bij hun transport- en forwardingbehoeften. Met meerdere vestigingen in Nederland en een sterk internationaal netwerk, krijg jij de kans om bij te dragen aan de groei van een van de grootste spelers in de branche. Hier staan innovatie, samenwerking en klantgerichtheid centraal, met volop ruimte voor jouw eigen ontwikkeling en succes.

Standplaats

Hoofddorp

Onze ideale kandidaat

- Je beschikt over minimaal mbo+ werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal 2 tot 3 jaar sales ervaring binnen de logistieke forwarding;
- Je hebt ervaring met C-level management;
- Je beheerst zowel de Nederlandse als Engelse taal in woord en geschrift;
- Je bent beschikbaar voor 40 uur per week.

Wat hebben wij jou als Sales Executive Forwarding te bieden

- 25 vakantiedagen inclusief 8% vakantietoeslag;
- Auto inclusief tankpas van de zaak;
- Opleidingsmogelijkheden in de vorm van cursussen en trainingen;
- Aantrekkelijke bonusregeling;
- Een tijdelijk contract met uitzicht op een vast contract;
- Een uitdagende en dynamische baan bij een sterk en internationaal bedrijf;
- De gezelligste borrels om de week af te sluiten;
- Mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen als Sales Executive en te groeien in jouw vakgebied.

Jouw nieuwe werkomgeving

Als Sales Executive Forwarding bij onze opdrachtgever ben jij verantwoordelijk voor het binnenhalen en uitbreiden van het klantenbestand binnen de lucht- en zeevracht (import en export). Door intensief samen te werken met het salesteam en de Air Forwarding-afdeling, werk je actief aan het vergroten van het marktaandeel. Je krijgt leads aangeleverd, maar bent ook zelf verantwoordelijk voor prospectie en het opvolgen van kansen in de markt. Je houdt trends en marktontwikkelingen nauwlettend in de gaten en weet hierop in te spelen met passende verkoopstrategieën.

Dagelijks ben je bezig met het plannen en uitvoeren van klantbezoeken, het opstellen en opvolgen van offertes, en het adviseren van potentiële klanten op het gebied van luchtvracht. Naast het binnenhalen van nieuwe klanten, bouw je aan duurzame relaties die bijdragen aan zowel korte- als lange termijn successen. Je bent niet bang om cold calls te plegen en weet hoe je kansen omzet in concrete resultaten.

Daarnaast speel je een belangrijke rol in aftersales, waarbij je zorgt voor de registratie van tariefafspraken en het informeren van interne afdelingen over gemaakte afspraken. Ook het verzorgen van maandelijkse salesrapportages behoort tot jouw takenpakket, waarmee je bijdraagt aan de transparantie en voortgang van de salesresultaten binnen de organisatie.

Reageer direct!

Ben je enthousiast geworden over de functie Sales Executive Forwarding? Graag ontvangen we je motivatiebrief en cv. Je kunt deze sturen naar solliciteren@status-pro.nl. Voor meer informatie kun je bellen naar Zane Drijsen, bereikbaar op 0172-334011.