

VACATURE: Junior Account Manager (fulltime) voor de regio Breda, Roosendaal e/o

OMSCHRIJVING VAN DE FUNCTIE

Seabourne Group biedt een breed scala aan van diensten die kunnen worden afgestemd op de wensen van onze klanten. Naast onze express en economy diensten bieden wij ook lucht- en zeevracht en supply chain services aan. Onze expansie in 3PL heeft het ons mogelijk gemaakt om het volledige scala van logistieke diensten aan te bieden. Door een efficiënte manier van opslaan, beheren en rapporteren van de voorraad creëert Seabourne een duurzame relatie.

In deze startersfunctie als Junior Account Manager representeer je de Seabourne Group en besteed je 90% van je tijd bij prospects en klanten. Je bent dagelijks bezig met het genereren van new business opportunities en het verder uitbouwen van relaties met bestaande (new business) klanten. Je weet wat er speelt in de markt en bij je klanten. Tevens ben je verantwoordelijk voor het naleven van de gemaakte afspraken, targets, KPI's en doelstellingen. Je werkt nauw samen in een sales team en rapporteert aan de Sales Manager Nederland.

Functie-inhoud:

- Het zo plannen van commerciële activiteiten dat deze bijdragen aan het commerciële beleid van de Seabourne Group en je persoonlijke planningsafspraken;
- Het proactief benaderen van prospects en leads via telefoon en cold visits;
- Het realiseren van gestelde targets en het werven/behouden van klanten;
- Het voeren van onderhandelingen met klanten;
- Uitwerken en opvolgen van offertes;
- Actief registreren van je sales activiteiten in het CRM systeem ACTPremium;
- Samenwerken met je team om de gezamenlijke doelstellingen te behalen.

Functie-eisen:

- Minimaal MBO/HBO niveau in een commerciële richting;
- Affiniteit met de logistieke sector is een pré;
- Zelfstandig kunnen werken en prioriteiten kunnen stellen;
- Je hebt de wil om te scoren en geeft niet snel op;
- Acquisitie en het (koud) benaderen van prospects doe je met plezier;
- Targets zijn voor jou een uitdaging, je bent ambitieus en je bent in staat zelfstandig omzet te creëren;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal;
- Uitstekende sociale en communicatieve vaardigheden, commercieel, klantgericht, overtuigend, planmatig en stressbestendige regelaar;
- Teamplayer.

Wat bieden wij?

Wij bieden een uitdagende fulltime functie met veel verantwoordelijkheden. Je komt te werken binnen een jong, snel groeiend en dynamisch team. Wij bieden een passend basissalaris met een zeer aantrekkelijke bonusregeling. Daarnaast krijg je uiteraard de beschikking over een auto, laptop en telefoon. Voor deze functie zul je vanuit ons kantoor in Eindhoven gaan werken.

Enthousiast?

Mail dan je CV en sollicitatie t.a.v. Pauliene Zouaghi: pzouaghi@seabourne-group.com.