

Field Sales Executive

Vol zelfvertrouwen, met een breed netwerk, verstand van de logistieke markt en de drive om nieuwe relaties aan boord te krijgen. Zo stap jij bij (potentiële) klanten naar binnen. Je focus ligt op het aanwinnen van nieuwe klanten, terwijl je ook daarna het commerciële aanspreekpunt blijft. Je richt je op relaties binnen en buiten Nederland die de logistiek en opslag van hun hoogwaardige producten uitbesteden. Je werkt graag in een moderne en groeiende organisatie.

Herkenbaar?! Lees verder wat je als Field Sales Executive gaat doen:

We hebben de ambitie om ons klantenportfolio sterk uit te breiden, vooral op het gebied van opslag van producten in ons nieuwe DC in Moerdijk. Jij deelt die ambitie en zorgt voor de groei van ons klantenportfolio, samen met je teamgenoten in de binnen- en buitendienst. In de zoektocht naar nieuwe relaties ben je zelf verantwoordelijk voor de lead generation en het maken van afspraken. Jouw doelgroep bevindt zich daarbij in binnen- en buitenland.

De belangrijkste kenmerken van deze functie;

- De focus ligt op het werven van nieuwe relaties die gebruikmaken van een logistieke totaaloplossing, inclusief de opslag van producten in ons nieuwe DC in Moerdijk.
- Je bent creatief in het zoeken van leads en benadert deze zelf.
- Tijdens een goede presentatie weet je de (potentiële) klant te overtuigen van de kracht van Base Logistics.
- Je werkt in een internationaal georiënteerd bedrijf met klanten over de hele wereld. Daarvoor beheers je de Engelse taal feilloos in woord en geschrift.
- Je verkoopt een (logistieke) dienst én een in eigen huis ontwikkelde applicatie.

Kom jij ons versterken?

Dan zet je jouw talent op het gebied van logistiek en commercie in om te helpen bij het vervoeren en distribueren van meer dan 30.000 zendingen per maand. Wij zijn met succes actief op het gebied van Transport Management, Warehouse Management en Data Management. Ons bedrijf is 23 jaar actief en heeft zo'n 85 medewerkers.

Altijd met een andere kijk op zaken vinden wij de beste logistieke oplossingen voor klanten door te focussen op innovatie en de toepassing van IT-kennis en expertise. Dat heeft geresulteerd in een geavanceerde en gebruiksvriendelijke IT-oplossing, een platform waar vraag en aanbod van klanten en partners aan elkaar worden gekoppeld.

Vanaf januari 2017 zijn we gevestigd in een hypermodern pand in Moerdijk.

Wat mag je van ons verwachten?

We bieden je een ongekend goede werksfeer, in een hecht team. Via de actieve personeelsvereniging kun je bovendien deelnemen aan leuke teamactiviteiten.

Bovenal bieden we jou veel ruimte voor eigen initiatief. Zodat je als Field Sales Executive echt een belangrijke bijdrage kunt leveren aan de uitbouw van product en dienstverlening - en daarmee ook aan de verdere groei van ons bedrijf.

Salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden zijn zonder meer concurrerend. Daar horen ook een auto van de zaak, laptop en smartphone bij.

Wat breng je mee?

Uiteindelijk kan er maar één kandidaat de beste zijn. Daarom is het belangrijk dat je voldoet aan de omschrijving hieronder.

- Je werkt en denkt op hbo-niveau.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift. Goede beheersing van de Duitse of Franse taal is trouwens een pré.
- Je beschikt over de juiste communicatieve vaardigheden die je zowel intern als extern inzet.
- Samenwerken in een team is voor jou vanzelfsprekend, maar ook zelfstandig kun je uitstekend werk leveren.
- Je bent een doorzetter en weet dat de aanhouder wint.
- Je hebt minimaal 5 jaar commerciële ervaring in een buitendienstrol binnen een logistieke organisatie.
- Je bent in het bezit van rijbewijs B.

Overleggen van een VOG-verklaring maakt deel uit van de procedure voor de definitieve aanstelling.

Nieuwsgierig geworden? Grijp deze carrièrekans!

Wij ontvangen graag jouw cv en motivatiebrief op deze vacature via jobs@baselogistics.com

N.B. Acquisitie aan de hand van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.