

Rotom Europe is een dynamische, internationaal opererende organisatie en verhuurt/verkoopt transport en opslagmiddelen aan haar klanten in heel Europa.

Rotom is actief in 10 Europese landen. In de totale groep zijn meer dan 500 enthousiaste medewerkers dagelijks actief bezig, om onze klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn.

Voor de Belgische vestiging, Rotom NV, zijn wij op zoek naar:

Account manager logistieke middelen m/v

Commerciële professional met focus op new business
in de regio Antwerpen, Limburg en Luik

Uw functie:

In de functie van accountmanager ben je primair verantwoordelijk voor acquisitie van “**new business**”. Daarnaast draag je zorg voor het onderhouden van relaties met bestaande klanten.

Je bent in staat met klanten / prospects mee te denken over de ontwikkeling en verbetering van hun logistieke proces en draagt proactief klant specifieke oplossingen aan.

De **focus** in deze functie zal liggen op acquisitie en zo deuren te openen bij onze targets om hen te informeren over onze **nieuwe pallet productielijnen** en daarbijkorende producten en services.

Uw **werkteerrein** is België met focus op de **provincie Antwerpen, Limburg en Luik**.

Kerntaken:

- Actief prospecteren en bezoeken afleggen bij deze prospects.
- Resultaatgericht werken met als doel onze nieuwe pallet productielijnen optimaal te kunnen inzetten.
- Het verstrekken van product informatie en prijzen aan klanten en prospects.
- Het maken en opvolgen van prijsopgaven en offertes.
- Interne communicatie met de planning en de afdeling inkoop voor o.a. calculaties.
- Monitoren van het sales dashboard.

Ben je uit het juiste hout gesneden?

- U hebt minimaal een A1 werk- en denkniveau.
- Minimaal 3 - 5 jaren succesvolle en aantoonbare commerciële ervaring in een
- B2B markt, bij voorkeur in de logistieke sector.
- U bent commercieel gedreven en ziet overal kansen in.
- Goede mondelinge en schriftelijke beheersing van de Nederlandse, Franse en Engelse taal.
- Ervaring met Microsoft Office en ERP.
- U bent een representatieve persoonlijkheid en relatiebouwer met een positieve houding.

Wij bieden:

- Kansen om te groeien en mee te bouwen aan het bedrijf
- Een uitdagende en zelfstandige functie.
- Goede arbeidsvoorwaarden met extra legale voordelen.
- Het werken binnen een team van leuke en gedreven collega's

Bent u de nieuwe commerciële medewerker die wij zoeken?

Schrijf dan uw sollicitatie met motivatie en uitgebreide CV
per email naar joeri.varewyck@rotom.be tav. Dhr. Varewyck Joeri.

Meer info over Rotom kan je terugvinden op www.rotom.be / www.rotomshop.be