Junior medewerker Sales

Sta jij aan het begin van jouw salescarrière? Ben jij communicatief sterk. nieuwsgierig en leergierig? En vind je het leuk om commerciële kansen te signaleren en deze te vertalen naar oplossingen voor onze klanten? Dan is dit een vacature voor jou!

KLG Europe is een wereldwijde, logistieke dienstverlener. Van transport over de weg, het water, het spoor, door de lucht tot aan value added services in onze moderne warehouses. Voor onze Zee- en Luchtvracht divisie in Rotterdam zijn we op zoek naar jou.

KLG Europe groeit elk jaar flink en ter uitbreiding van ons salesteam, bestaande uit een medewerker Sales en een Salesmanager, zijn we op zoek naar een nieuwe collega die onze salesteam verder komt versterken.

Na een goed onboardingstraject zodat jij bekend bent met onze organisatie, processen en diensten die wij leveren, ga je in deze rol het sales team ondersteunen, zodat jullie samen succesvol zijn.

Dit doe je door continue bezig te zijn met het bedenken hoe we de bestaande en nieuwe klanten kunnen uitbreiden. De ene dag bel je met een klant over extra diensten en de andere dag raak je met de klant in gesprek over het uitbreiden van hun volume. Je helpt deze klant om dit proces in gang te zetten. Gisteren heb je nat wat zoekwerk en marktanalyse een mooie klant gevonden die past bij onze waarden: je legt contact met deze organisatie en plant een overleg met je Salesmanager voor een kennismakingsgesprek in. Aan het einde van de week maak je de balans op en volgende week heeft nog meer uitdagingen in petto!

Wat ga je doen?

* Verzamelen en voorbereiden van informatie van geselecteerde leads of klanten;
* Opvragen en inventariseren van aanvullende informatie bij collega team(s) Sales op onze diverse locaties;
* Acquisitie en afspraken maken voor Accountmanagers;
* Vastleggen van deze informatie in het CRM systeem, zodat er contact opgenomen kan worden met de betreffende leads of klanten;
* Beheren van de algemene Sales & Info mailbox en correspondentie correct beantwoorden of doorzetten;
* Afgeven van tarieven, dagprijzen en offertes aan (potentiële) klanten;
* Telefonisch en via e-mail contact onderhouden met klanten en onze andere vestigingen;
* Opvolgen van interne communicatie en uitwerken van tenders;
* Signaleren van trends in de markt;
* Meedenken en voorstellen aandragen voor potentiële nieuwe klanten;
* Alle voorkomende administratieve werkzaamheden en ondersteunende taken van de Sales afdeling.

Dit biedt KLG Europe

* Een deskundig team, waarmee je samen het resultaat bereikt en met plezier kunt terugkijken op je werkdag en je afgeronde planning;
* Werken bij een groeiende en kerngezonde logistieke dienstverlener waar normen en waarden al decennia lang een belangrijke rol spelen;
* Goede arbeidsvoorwaarden, met een mooi salaris op basis van een fulltime dienstverband;
* Werken in een laagdrempelige organisatie waar de lijntjes kort zijn;
* Aandacht en ruimte voor opleiding, persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden. Dit is een startersfunctie waarin we je de kans bieden om door te groeien;
* Een informele en goede werksfeer;
* Ruimte voor eigen inbreng en creativiteit;
* Een dynamische, internationale en innovatieve werkomgeving;
* Leuke activiteiten en uitjes;
* Bekijk ook ons filmpje over werken bij KLG: [Werken bij KLG Europe](https://www.youtube.com/watch?v=S6FumL3_UD4&t=3s).

Jouw profiel

* Je hebt een (bijna) afgeronde mbo of hbo-opleiding, bij voorkeur richting Commercie;
* Je hebt enige sales ervaring en/of affiniteit opgedaan tijdens bijvoorbeeld stages of (bij)banen;
* Je hebt enige ervaring in B2B bellen;
* Je bent klantgericht en communicatief zeer vaardig in zowel Nederlands als Engels;
* Je bent accuraat, onderzoekend, proactief, stressbestendig en een teamplayer.

KLG Europe

KLG Europe is een wereldwijde logistieke dienstverlener die de kwaliteiten van een multinational met de cultuur van een familiebedrijf heeft weten te combineren. Onze mensen zijn de belangrijkste factor. Zij vormen de basis van ons bedrijf en ons succes. KLG Europe staat voor Borderless Logistics en we bieden onze mensen naast grenzeloze mogelijkheden ook een stabiele thuishaven. We investeren dan ook graag in de groei en ontwikkeling van onze medewerkers.

Locatie

Rotterdam

Interesse?

Zie jij een carrière bij KLG Europe wel zitten? Reageer dan snel door je reactie te mailen naar sollicitaties@eersel.klgeurope.com. Voor vragen kun je contact opnemen met Frank van der Linden, Salesmanager, tel. 06-14488710

Voor meer informatie nodigen we je graag uit om onze website te bezoeken [www.klgeurope.com](http://www.klgeurope.com) of [www.werkenbijklg.nl](http://www.werkenbijklg.nl).