

Sales Manager

De uitdaging

KLG Rotterdam is op zoek naar een ondernemende en ervaren **Sales Manager** die onze commerciële ambities verder vormgeeft en omzet in concrete resultaten.

In deze functie krijg je een belangrijke rol in het ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie van KLG Rotterdam, met een sterke focus op **import en export**. Je richt je op het aantrekken van nieuwe klanten, het verder uitbouwen van bestaande relaties en het benutten van commerciële kansen binnen onze internationale logistieke netwerken.

Tegelijkertijd is dit nadrukkelijk een functie waarin je **gaat bouwen**. Het beoogde commerciële team van circa **4 FTE bestaat op dit moment nog niet als volledig ingericht team**. Jij krijgt daarom niet alleen de verantwoordelijkheid voor het aansturen van het toekomstige team, maar ook voor het mede opbouwen ervan. Samen met de General Manager en HR bepaal je welke commerciële competenties en capaciteit nodig zijn en help je het team stap voor stap vorm te geven.

Je krijgt daarmee de ruimte om niet alleen commercieel resultaat te realiseren, maar ook een professionele en toekomstgerichte salesorganisatie neer te zetten.

Wat ga je doen?

Als Sales Manager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie van KLG Rotterdam. Je combineert strategisch inzicht met een sterke hands-on mentaliteit en bent zowel intern als extern zichtbaar.

Je belangrijkste verantwoordelijkheden zijn:

- Ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie voor KLG Rotterdam, met een duidelijke focus op import en export;
- Opbouwen en vervolgens aansturen, coachen, motiveren en ontwikkelen van een commercieel team van circa 4 FTE, bestaande uit binnen- en buitendienstmedewerkers;
- In samenwerking met de General Manager en HR bijdragen aan de werving en selectie en het verder opbouwen van het commerciële team;
- Genereren van nieuwe business en actief beheren, behouden en uitbouwen van bestaande accounts;
- Identificeren en ontwikkelen van nieuwe klanten, markten, sectoren en commerciële kansen;
- Opbouwen en onderhouden van strategische relaties met klanten, prospects, partners en internationale KLG-netwerken;
- Ontwikkelen en bewaken van een professionele salespipeline en sturen op commerciële KPI's;
- Actief ontwikkelen van strategische key accounts en grotere commerciële opportuniteiten;
- Begeleiden en coördineren van tenders en andere commerciële trajecten;

- Maken en optimaliseren van kostprijsberekeningen en commerciële business cases;
- Signaleren van mogelijkheden voor procesoptimalisatie en verbetering van commerciële kengetallen;
- Nauw samenwerken met operations en andere disciplines binnen KLG Rotterdam om commerciële afspraken succesvol te vertalen naar de operatie;
- Contact onderhouden met salescollega's en relevante afdelingen binnen andere KLG-vestigingen;
- Actief deelnemen aan het Management Team van KLG Rotterdam;
- Rapporteren over salesactiviteiten, pipeline, resultaten, ontwikkelingen en relevante KPI's aan het management.

Waar ligt jouw commerciële focus?

De commerciële ontwikkeling van KLG Rotterdam vraagt om een combinatie van **new business, accountontwikkeling en het benutten van internationale mogelijkheden**.

Je richt je onder andere op:

- verdere groei van import- en exportstromen;
- acquisitie en business development;
- strategische en internationale key accounts;
- het benutten van bestaande KLG-netwerken en internationale samenwerkingsverbanden;
- het ontwikkelen van nieuwe commerciële proposities en marktkansen;
- het creëren van een gezonde en voorspelbare salespipeline;
- duurzame klantrelaties en structurele omzetgroei.

Je bent daarbij niet alleen gericht op het binnenhalen van nieuwe klanten, maar ook op de vraag hoe KLG Rotterdam klanten langdurig aan zich kan binden en de dienstverlening verder kan uitbouwen.

Jouw profiel

Wij zoeken een commercieel sterke professional die **ervaring, ondernemerschap en leiderschap** combineert.

Je hebt niet alleen bewezen commerciële resultaten gerealiseerd, maar vindt het ook interessant om een organisatie verder op te bouwen en mensen daarin mee te nemen.

Je brengt bij voorkeur het volgende mee:

- Minimaal hbo werk- en denkniveau;
- Minimaal 10 jaar relevante werkervaring in een vergelijkbare commerciële of leidinggevende functie binnen logistieke dienstverlening en/of transport;
- Aantoonbare ervaring en kennis binnen de internationale logistiek, bij voorkeur met een sterke achtergrond in zeevracht;
- Brede kennis van importprocessen vanuit Azië en exportstromen vanuit Europa;

- Ervaring met het aansturen, coachen en ontwikkelen van commerciële teams;
- Een bewezen trackrecord in acquisitie, business development en het uitbouwen van klantrelaties;
- Sterke onderhandelingsvaardigheden en commercieel inzicht;
- Ervaring met tenders en commerciële trajecten;
- Ervaring met kostprijsberekeningen en/of commerciële business cases;
- Kennis van salesprocessen, CRM en commerciële KPI's;
- Kennis van internationale netwerken en samenwerkingsverbanden binnen Europa;
- Een hands-on, pragmatische en resultaatgerichte instelling;
- Sterke communicatieve en relationele vaardigheden;
- Bereidheid om indien nodig internationaal te reizen;
- Goede mondelinge en schriftelijke beheersing van de Nederlandse en Engelse taal. Beheersing van de Duitse taal is een pré.

Wie ben jij?

Je bent iemand die kansen ziet en deze ook daadwerkelijk weet om te zetten in concrete commerciële acties.

Je:

- bent ondernemend en commercieel gedreven;
- bent zichtbaar, benaderbaar en hands-on;
- weet mensen te enthousiasmeren en mee te nemen in verandering;
- stelt duidelijke verwachtingen en spreekt mensen aan op verantwoordelijkheden en resultaten;
- krijgt energie van acquisitie en het ontwikkelen van nieuwe business;
- kunt gemakkelijk schakelen tussen strategie, klantgesprek en dagelijkse commerciële uitvoering;
- bent analytisch genoeg om op cijfers en KPI's te sturen;
- hebt tegelijkertijd een pragmatische instelling en weet wanneer het tijd is om van analyse naar actie te gaan;
- vindt het aantrekkelijk om een commerciële structuur en een team verder op te bouwen.

Wat maakt deze functie bijzonder?

Dit is geen functie waarin je een volledig ingerichte salesorganisatie overneemt.

Je krijgt juist de kans om deze organisatie verder op te bouwen.

Het commerciële team van circa 4 FTE moet nog worden gevormd. Dat betekent dat je vanaf het begin invloed hebt op de inrichting van het team, de commerciële werkwijze, de prioriteiten en de manier waarop we onze klanten en markt benaderen.

Je werkt daarbij nauw samen met de General Manager en de andere disciplines binnen KLG Rotterdam. Als onderdeel van het Management Team heb je bovendien directe invloed op de verdere ontwikkeling van de vestiging.

Deze functie biedt daarmee een combinatie van:

Commerciële verantwoordelijkheid + ondernemerschap + teamopbouw + leiderschap + internationale logistiek.

Dit biedt KLG Europe

- Werken bij een groeiende en financieel gezonde logistieke dienstverlener;
- Een laagdrempelige organisatie met korte lijnen en ruimte voor eigen initiatief;
- Een dynamische, internationale en innovatieve werkomgeving;
- Veel ruimte voor eigen inbreng, ondernemerschap en creativiteit;
- Goede arbeidsvoorwaarden en een pensioenregeling;
- Aandacht en ruimte voor opleiding, persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden;
- Een informele werksfeer waarin de kwaliteiten van een internationale logistieke dienstverlener worden gecombineerd met de cultuur van een familiebedrijf.

Over KLG Europe

KLG Europe is een wereldwijde logistieke dienstverlener. Van transport over de weg, het water en het spoor tot transport door de lucht en value added services in moderne warehouses.

We bieden een breed scala aan logistieke diensten en bedienen klanten in verschillende sectoren. Daarbij onderscheiden we ons door de kwaliteit van onze dienstverlening en de betrokkenheid van onze mensen.

KLG Europe combineert de kwaliteiten van een internationale logistieke dienstverlener met de cultuur van een familiebedrijf. Onze mensen vormen de basis van ons bedrijf en ons succes. We investeren daarom graag in de ontwikkeling en groei van onze medewerkers en bieden ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap.

Locatie

Rotterdam

Interesse?

Wil jij als Sales Manager bouwen aan de commerciële groei van KLG Rotterdam? Spreekt de combinatie van **ondernemerschap, sales, leiderschap en organisatieontwikkeling** je aan? En krijg jij energie van het ontwikkelen van nieuwe business én het opbouwen van een commercieel team?

Dan komen we graag met je in contact.

Reageer dan snel door je reactie te mailen naar sollicitaties@rotterdam.klgeurope.com

Voor vragen kun je contact opnemen met Ferry Splinter, General Manager, tel. 010-8702405.

Voor meer informatie nodigen we je graag uit om onze website te bezoeken www.klgeurope.com of www.werkenbijklg.nl.