Vabix Shipping | PART OF ACH GROUP

CONNECTING EXPERTISE

Driemanssteeweg 560
3084 CB Rotterdam
The Netherlands
TELEPHONE
+31 (0)88 33 88 666
WEB
vabix.nl

KVK/CHAMBER OF COMMERCE
24189863
BTW/VAT
NL800238138B01

Vabix Shipping is een toonaangevende speler op het gebied van zeetransport en logistieke oplossingen. Wij bieden betrouwbare, flexibele en efficiënte internationale transportdiensten, met speciale focus op langeafstandsvervoer. Onze dienstverlening omvat niet alleen zeetransport, maar ook naadloze verbindingen met binnenvaart, spoor- en wegvervoer wereldwijd. Dankzij ons wereldwijde netwerk van agentschappen kunnen we de logistiek volledig verzorgen en optimaliseren voor klanten overal ter wereld. Vabix Shipping maakt deel uit van de ACH Group, die bestaat uit Vabix Shipping, Vabix Documents Services, Vabix Expeditie en Allround Cargo Handling. Met bijna 60 jaar ervaring bieden wij gespecialiseerde logistieke oplossingen van topkwaliteit. Innovatie, klantgerichtheid en een intensieve marktbewerking vormen de basis van onze groei en leidende positie in de markt.

In verband met de groei zijn wij op zoek naar een vakbekwame en enthousiaste

Sales Representative

40 uur per week, locatie Rotterdam

Wat ga je doen?
Als Sales Representative ben jij verantwoordelijk voor het aantrekken van nieuwe klanten en het uitbreiden van het klantenbestand van Vabix Shipping. Je wacht niet tot kansen zich voordoen, maar gaat er actief zelf naar op zoek. Met jouw commerciële drive, overtuigingskracht en doorzettingsvermogen weet je nieuwe deuren te openen en potentiële klanten om te zetten in langdurige samenwerkingen. Je benadert actief potentiële klanten door middel van koude acquisitie, telefonische prospectie, netwerkactiviteiten en persoonlijke bezoeken. Je identificeert nieuwe markten, doelgroepen en commerciële kansen binnen de shipping- en logistieke sector en plant zelfstandig afspraken met potentiële klanten. Tijdens klantbezoeken breng je de behoeften van prospects in kaart en vertaal je deze naar passende commerciële oplossingen.

Je bent verantwoordelijk voor het opbouwen van nieuwe klantrelaties, het opstellen en opvolgen van offertes, het voeren van commerciële onderhandelingen en het sluiten van deals. Daarbij werk je doelgericht aan het realiseren van salesdoelstellingen op het gebied van nieuwe klanten, omzet en commerciële groei. Je houdt je leads, klantgegevens en verkoopactiviteiten zorgvuldig bij in het CRM-systeem en werkt samen met collega's op kantoor om nieuwe klanten een optimale dienstverlening te bieden.

Wat vragen wij?
Wij zoeken een echte hunter, iemand die kansen ziet, initiatief neemt en het leuk vindt om zelf nieuwe klanten binnen te halen. Je bent commercieel ingesteld, resultaatgericht en laat je niet snel uit het veld slaan door een afwijzing. Je krijgt energie van het leggen van nieuwe contacten, het overtuigen van potentiële klanten en het realiseren van commerciële successen. Je hebt ervaring in een commerciële buitendienstfunctie, sales of actieve acquisitie. Ervaring binnen de shipping-, transport- of logistieke sector is een pré. Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, overtuigingskracht en goede onderhandelingsvaardigheden. Je weet relaties op te bouwen met verschillende gesprekspartners en bent in staat om zelfstandig je agenda, klantbezoeken en salespipeline te beheren. Daarnaast ben je proactief, ondernemend en gedreven om concrete resultaten te behalen. Je hebt een professionele en representatieve uitstraling en beheerst de Nederlandse en Engelse taal goed.

According to the nature of dulies assigned to us the latest version of the following general conditions shell apply: the Dutch Forwarding conditions, the General Warehouse conditions Amsterdam - Rotterdam, all filed with the Registry of the district court at Rotterdam. All quotations are without engagement.

Vabix Shipping | PART OF ACH GROUP

CONNECTING EXPERTISE

Wat bieden wij?
Je komt te werken bij Vabix Shipping, een gezond familiebedrijf met een informele werksfeer, korte lijnen en ruimte voor eigen initiatief. Binnen ons moderne kantoor in Rotterdam krijg je de vrijheid en verantwoordelijkheid om jouw commerciële talent in te zetten en bij te dragen aan de verdere groei van onze organisatie. Wij bieden je een afwisselende commerciële functie met veel vrijheid en de mogelijkheid om actief bij te dragen aan de uitbreiding van ons klantenbestand. Je ontvangt een goed salaris, passend bij jouw kennis en ervaring, en aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden. Ook krijg je volop ruimte om jezelf vakinhoudelijk en persoonlijk verder te ontwikkelen binnen een organisatie waar vertrouwen, ondernemerschap en werkplezier centraal staan.

Klaar om nieuwe klanten binnen te halen?
Ben jij een commerciële hunter die graag deuren opent en kansen omzet in concrete resultaten? Dan maken wij graag kennis met je! Stuur je CV met een korte toelichting naar hr@achbv.nl of neem contact op via het telefoonnummer 088-3388738.