

Gheeraert – Account Manager Transport (Oost-België)

Hoe ziet je rol als Account Manager Transport er uit:

Als Account Manager Transport bouw je mee aan de verdere groei van onze klantenportefeuille in de Benelux. Je spot nieuwe opportuniteiten, legt contacten en gaat op zoek naar bedrijven die hun logistieke volumes willen toevertrouwen aan een professionele partner als Gheeraert.

Bij Gheeraert ben je meer dan een leverancier voor je klant. Je bouwt aan duurzame partnerships en bent daarin het gezicht van Gheeraert. Je kent de transport- en logistieke markt, begrijpt waar klanten mee bezig zijn en vertaalt hun behoeften naar concrete oplossingen.

Je bent een commerciële doener die kansen ziet én ze vastpakt. Tegelijk hou je het grotere plaatje in het oog: klanttevredenheid, operationele kwaliteit en rendabiliteit.

- Nieuwe prospecten opsporen, contacteren en bezoeken om duurzame partnerships uit te bouwen via netwerkevenementen, eigen opzoekwerk, leads, beroepsorganisaties en het detecteren van opportuniteiten binnen onze kernactiviteiten
- Bestaande klanten grondig analyseren en verder uitdiepen: hun business, processen en groei mogelijkheden leren kennen om hen nog beter te bedienen
- Prijsvoorwaarden en SLA's, opvolgen en uitvoeren in samenwerking met onze Legal afdeling
- Klantenmeetings voorbereiden, opvolgen en rapporteren in Salesforce
- Instaan voor de Customer Journey en klanttevredenheid
- Meedenken met de CEO/COO over het optimaliseren van inkomstenstroom en winstgevendheid
- De lead nemen bij de opstart van nieuwe klanten en hen mee laten landen in operations, in nauwe samenwerking met de verschillende teams
- KPI's opvolgen en evalueren, en daarbij vlot gebruikmaken van de nodige softwaretoepassingen
- Relevante data analyseren om nieuwe opportuniteiten te identificeren

Onze ideale Sales Ghero:

- Je neemt de sales op zich ten oosten van de as Antwerpen-Charleroi (Antwerpen, Limburg, Luik, Luxemburg, Namen en delen van Vlaams- en Waals-Brabant).
- Je hebt een bachelor, idealiter in een economische richting.
Niet het juiste diploma; wél de juiste ervaring? Dan horen we ook graag van je.
- Je hebt bij voorkeur enkele jaren relevante ervaring in een commerciële functie binnen de logistieke sector
- Je kent de weg naar nieuwe business en bouwt aan duurzame klantenrelaties.
- Je werkt resultaatgericht, analytisch en met oog voor operationele excellentie
- Je werkt zelfstandig, discreet, nauwkeurig en neemt verantwoordelijkheid
- Je communiceert vlot in het Nederlands en Frans, zowel mondeling als schriftelijk
- Nieuwe rapporteringstools en Office-toepassingen? Die heb je zo onder de knie .

Wat mag je van ons verwachten?

Je komt terecht in het hechte Gheroes-team, binnen een dynamisch, familiaal bedrijf met toekomstperspectief.

We voorzien een mooie verloning voor wie al wat kilometers op de teller heeft met o.a.

- Elektrische bedrijfswagen
- Maaltijdcheques (€9/gewerkte dag)
- Ecocheques (€250/jaar, pro rata tewerkstelling)
- Laptop & smartphone met abonnement

Daarnaast bouw je jaarlijks een mooi verlofpakket op: 20 wettelijke vakantiedagen, 3 sectorale vakantiedagen (+1 na 1 jaar anciënniteit), 10 feestdagen, en per 5 jaar anciënniteit een extra verlofdag.

Bij Gheeraert werk je nooit alleen

Een Ghero werkt samen, viert samen successen en kan rekenen op zijn collega's. We geloven dat klanten, intern én extern, partners zijn.

We fiksen alles. Samen. Veilig én op tijd.

Disclaimer: Wij werken niet samen met interim- of selectiekantoren voor deze vacature. Ongevraagde kandidaatvoorstellingen geven geen recht op vergoeding en kunnen rechtstreeks via onze eigen payroll worden aangeworven.