

Verkoopadviseur Bestelwagens

Als **Accountmanager lichte bedrijfswagens** heb je een passie voor verkopen binnen het B2B segment. Je haalt je drive uit het binnenhalen van nieuwe klanten, en vind je het relatiemanagement net zo belangrijk! Je voelt voldoening als je ziet dat een ondernemer met jouw inbreng verder kan groeien.

Wat ga je doen?

Je wordt zelfstandig verantwoordelijk voor de verkoop van VANS (lichte bedrijfswagens) van Mercedes Benz in (een deel van) de regio Breda. Je pleegt zo'n 40 acquisitietelefoontjes per week en gaat ook bij bedrijven op bezoek om acquisitie te plegen. In de regio is veel potentie maar de concurrentie is ook sterk aanwezig. Voor de klanten ben je een echte adviseur. Voor bedrijven kan de aankoop van VANS een grote uitgave zijn en je wilt ze goed adviseren over het totale financiële plaatje: wat kan het de klant opleveren en hoe weegt dit op tegen de kosten. En ook na de verkoop zorg je voor goede aftersales.

Je wordt ondersteund door een CRM systeem die je aangeeft welke klanten je wanneer kan benaderen. Ook word je geholpen met je agenda planning zodat je voldoende tijd hebt voor al je werkzaamheden. Kortom als Accountmanager voor Louwman Mercedes Benz VANS zorg jij voor een enorme groei in de verkoop van onze VANS, bij nieuwe en bestaande klanten en draag je zorg voor het relatiemanagement met hen!

Wie ben jij?

Je bent een salesmanager in hart en nieren, vindt het leuk om met targets te werken en bent niet bang om bij bedrijven op bezoek te gaan om de VANS onder de aandacht te brengen. Daarnaast ben je dienstverlenend ingesteld, je doet niet alleen puur verkoop, je hebt een adviserende rol.

- Je bent technisch onderlegd, je kan snel leren wat voor type VANS er zijn en kan de klant adviseren wat het beste bij hem past. Ook financieel inzicht is belangrijk
- bij voorkeur heb je 3-5 jaar ervaring met B2B verkoop. Als je eerder VANS hebt verkocht, of hier alles over weet, is dit zeker een pré
- flexibiliteit is belangrijk, je zal niet standaard 9 tot 5 werken, en dit zal ook soms op zaterdag zijn
- je woont in de regio Breda, zodat je jouw eigen netwerk ook kan inzetten, om ons netwerk te vergroten

Wat kan je van ons verwachten?

- Een salaris dat passend is voor de functie en jouw ervaring. Aanvullend kan je ook provisie verdienen wanneer je targets behaald
- je krijgt de beschikking over een bestelwagen, laptop/iPad en mobiele telefoon
- vanzelfsprekend bieden we je een gedegen inwerkprogramma. Daarnaast word je via het opleidingsprogramma van Mercedes Benz opgeleid tot gecertificeerd Bedrijfswagenverkoper
- onderdeel van de procedure is een assessment. Hierin testen we graag jouw (sales) Skills

Wil jij als **Verkoopadviseur B2B** meebouwen aan de toekomst van Louwman Group? Kom ook verder en solliciteer direct!

Wie zijn wij?

Bij Louwman Group, een 100% familiebedrijf, werken we vanuit onze missie: Passie om mensen te bewegen. Klanten, medewerkers en de samenleving staan voorop in alles wat we doen. Samen met 3.000 collega's voelen we ons verantwoordelijk om de best passende mobiliteit te bieden. Dat doen we door continue te verbeteren. Want samen zijn we Louwman!

Enthousiast geworden?

Wil jij deel uitmaken van het Louwman Mercedes Benz VANS-team? Zit je vol ambitie en wil jij Louwman Mercedes Benz verder laten groeien? Dan ontvangen we graag jouw reactie. Mocht je toch nog vragen hebben, neem dan contact op met **Peter van Bebber** via 06-46310197.

Past deze functie je niet maar wil je wel graag bij ons werken? Kijk dan op <https://www.louwmangroup.nl/werken-bij/> voor de actuele vacatures.