

**nox Nachtexpress** is al sinds 1964 dé specialist in nachtdistributie en premium logistics services. Voor haar B2B klanten in onder andere agriculture, automotive, health care en service logistics verzorgt nox Nachtexpress logistieke services, door tijdkritische onderdelen en producten bij haar klanten op te halen en deze de volgende ochtend, vóór het begin van de werkdag, in het voertuig van de monteur of op een andere gewenste locatie af te leveren.

Behalve in de Benelux, heeft nox Nachtexpress ook vestigingen in Duitsland en Oostenrijk en heeft zij een partnernetwerk in de meeste Europese landen. Hierdoor kan nox haar klanten een uitgebreid Europees netwerk aanbieden.

nox Nachtexpress België, gevestigd te Mechelen, is op zoek naar een resultaatgerichte

## Junior Account Manager

De Junior Account Manager is een startfunctie met als doel binnen een paar jaar door te groeien naar de functie van Account Manager. De Junior Account Manager draagt bij aan het behalen van de ambitieuze doelstellingen en resultaten van het bedrijf. Deze binnendienst functie vergt een uitgesproken klantgerichte instelling en is daarbij een bekwaam aanspreekpunt voor klanten en collega's. Je komt terecht in een fijn team, waarbij samenwerken en communiceren sleutelbegrippen zijn.

De Junior Account Manager rapporteert aan de Sales Director Benelux.

### Taken en verantwoordelijkheden:

- Realiseren van omzetgroei door nieuwe klanten te werven en bestaande relaties te laten groeien
- Voeren van verkoopgesprekken via telefoon en e-mail.
- Klanten te woord staan bij vragen en klachten en deze naar tevredenheid afhandelen
- Offertes opstellen voor nieuwe opdrachten en informatieverzoeken
- Klanten adviseren over orders en producten
- Klanttevredenheid monitoren, bijvoorbeeld door proactief contact op te nemen en te informeren
- Meedenken over omzet verhogende initiatieven en strategieën
- Ondersteunen van verkoopcollega's in de buitendienst door voorbereidend onderzoek te doen en afspraken in te plannen
- Het actueel houden van klantgegevens en het vastleggen van communicatie en afspraken met klanten het CRM-systeem
- Daar waar noodzakelijk handelen als intermediair tussen klanten en de interne afdelingen binnen de organisatie

### **Jouw achtergrond:**

- Je beschikt over goede communicatieve en commerciële vaardigheden
- Een proactieve en positieve houding, je bent servicegericht
- Nauwkeurig en stressbestendig
- Goed in plannen & organiseren
- Een teamspeler, maar je kunt ook goed zelfstandig werken
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse, Franse en Engelse taal
- Afgeronde Bacheloropleiding of gelijkwaardig door relevante werkervaring

### **Arbeidsvoorwaarden**

- Marktconform salaris en arbeidsvoorwaardenpakket
- Veel ruimte om verantwoordelijkheid te nemen en initiatieven te tonen
- Een informele omgeving waarin je tijd en ruimte krijgt jezelf te ontwikkelen
- Doorgroeimogelijkheden

Heb je interesse in deze boeiende functie?

Stuur dan alvast je CV en motivatiebrief naar Martijn Kemp: [martijn.kemp@nox-nachtexpress.de](mailto:martijn.kemp@nox-nachtexpress.de)