

Highlights:

- Zorg dragen voor het beheren, behouden en uitbouwen van bestaande klanten;
- Een adviserende rol over logistieke trajecten en hoe je deze het beste kunt digitaliseren
- Onderdeel zijn van een organisatie die staat voor de community in de havenlogistiek

Omschrijving van je professionele missie:

Als Sales Manager draag je zorg voor het beheren, behouden en uitbouwen van bestaande klanten en het realiseren van omzetvergroting door het verkopen aan nieuwe klanten. Je bent verantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten binnen je portfolio en werk je samen met het team Achterland. Je werkgebied is dus niet alleen binnen Nederland, maar ook zeker meerdere dagen per jaar in het buitenland.

Team Achterland

Het team Achterland ontwikkelt en onderhoudt slimme services voor de weg-, binnenvaart- en spoorsector. Belangrijke stakeholders voor dit team zijn alle vervoerders, containerterminals in de haven en in het achterland.

Je gaat jouw talent onder andere inzetten voor:

- Het verkopen van beschikbare producten (consultatieve selling);
- Het opstellen van specifieke verkoopplannen voor de toegewezen klantgroepen;
- Het acquireren van nieuwe klanten, analyseren van de klantbehoefte en het vertalen van mogelijkheden binnen de beschikbare Portbase services;
- Cross-selling en deep-selling bij bestaande klanten;
- Het opvolgen van leads;
- Het leveren van een inhoudelijke bijdrage aan het opstellen van het marketing communicatieplan;
- Vergaren van markinformatie en een actieve rol bij Pricing.

Dit heeft Portbase jou te bieden:

- Een flexibele werkplek op loopafstand van Station Blaak en De Markthal.
- Performance management; ownership over je eigen ontwikkeling, jij hebt de regie, wij faciliteren.
- Veel ruimte voor creativiteit, innovatie en eigen initiatief; of je nu een week, een maand of een jaar bij ons werkt, wij staan er voor open.
- Prettige werksfeer; met een ontspanningsruimte, maandelijks een verzorgde gezamenlijk lunch/borrel.
- Innovatieve werkomgeving; wij zijn "fast followers", zodra er adoptie is van nieuwe technologie volgt Portbase als "early adopter" kort daarop.
- Unieke en prettige cultuur; we werken samen naar één doel waarin we waarde leveren aan de logistieke community. Dit voel je aan alles en merk je in de samenwerking.
- 26 vakantiedagen; en de mogelijkheid om bij te kopen.

- Noodzakelijk tools en goede secundaire voorwaarden; laptop, telefoon, reiskostenvergoeding, goede pensioenregeling, etc.
- Een vaste eindejaarsuitkering

We zoeken jou als je ons kan verrijken met:

- Minimaal hbo werk- en denkniveau;
 - Je hebt ervaring binnen de logistieke sector, dit is een must!
 - Je hebt minimaal 2 jaar aantoonbare ervaring als sales manager;
 - Je bent een netwerker 'pur sang': flexibel, ondernemend, proactief en klantgericht
 - Je bent resultaatgericht met een gezonde dosis lef en stelt hoge eisen aan je eigen prestaties
 - Je beschikt over uitstekende analytische vaardigheden
 - Kennis van de Duitse taal is een sterke pré

Over Portbase

We opereren als IT-bedrijf en als logistiek dienstverlener. We zijn beiden en dat maakt ons sterk. We kennen de markt, de spelers en hun belangen. We brengen partijen samen, starten ketenafspraken en werken samen aan oplossingen die de Nederlandse havens en hun supply chains aantrekkelijk maken voor bedrijven die goederen via Europa willen vervoeren. We luisteren aandachtig naar alle partijen in de logistieke keten. Van rederij tot terminal, van chauffeur tot douanier: alle schakels in de keten hebben hun eigen uitdaging. We werken dan ook voor de gehele havencommunity. Zij werken efficiënter en effectiever door het eenvoudige weg op tijd verwerken van 140 miljoen transacties per jaar via 40 verschillende services.

Keeping things moving

Portbase bestaat 20 jaar en daar zijn we trots op. Wat ooit begon met de opdracht om papierwerk te digitaliseren, is uitgegroeid tot een van de meest vooruitstrevende port community systemen van de wereld en een verbindende factor tussen alle havenpartners.

Ook in de toekomst zullen we het voortouw blijven nemen in het ontwikkelen van ketenbrede digitale oplossingen om integrale dienstverlening eenvoudiger en veiliger te maken. Als er één ding is dat we hebben geleerd in de afgelopen 20 jaar dan is het dat we niet stil kunnen staan. Als havencommunity zijn we in beweging. Letterlijk.

Met deze vacature werven wij zelf onze nieuwe collega. Als ons dat niet lukt, nemen wij de stap om een bureau in te schakelen om ons daarbij te helpen. Acquisitie stellen wij daarom niet op prijs.