

Heb jij een flinke portie ambitie, drive en positiviteit en haal jij plezier uit het behalen van successen?

SALES REPRESENTATIVE PAKKETSHOPS

Solliciteer direct!

 Utrecht

 40 uur per week

Jouw functie

In deze rol heb je een zelfstandige functie binnen de salesafdeling van GLS district West. Jouw doel is om nieuwe PakketShops te werven en de relatie met bestaande PakketShops te onderhouden. Je bent veel onderweg, wat je veel vrijheid geeft. De afdeling bestaat, naast jou, uit binnen- en buitendienstverkopers onder leiding van een sales manager.

De belangrijkste taken

- Je identificeert en werft potentiële PakketShops met gerichte telefonische acquisitie, koude acquisitie of op andere creatieve manieren;
- Je bent verantwoordelijk voor het salesproces van begin tot eind en zorgt voor een duidelijke overdracht aan de logistieke operatie;
- Je begeleidt de PakketShops bij de eerste verwerking van nieuwe pakketten en zorgt samen met je collega's van de binnendienst voor een correct verloop van de administratieve verwerking hiervan;
- Je onderhoudt je relatie met PakketShops door ze op de hoogte te houden van relevante GLS-ontwikkelingen, ze te voorzien van informatie en hun PakketShop-behoeften te peilen;
- Je geeft uitvoering aan commerciële projecten en levert een actieve bijdrage aan de regionale verkoopactiviteiten en het verkoopbeleid.

Wij vragen:

- Een afgeronde commerciële mbo/hbo-opleiding;
- 2 à 3 jaar ervaring in een commerciële functie;
- Ervaring met CRM-systemen is een pre;
- Beheersing van diverse verkooptechnieken;
- Communicatief zeer vaardig in woord en geschrift in zowel Nederlands als Engels;
- Kennis van de transport en logistieke sector is een pre;
- Je bent in het bezit van rijbewijs B;
- Humor, een positieve insteek en een gezonde drive om je collega's te ondersteunen!

Ons aanbod:

Bij GLS kun je je sales ervaring uitbreiden in een informele dynamische organisatie binnen een jong en enthousiast team. Door onze open en platte organisatiestructuur is er veel ruimte voor persoonlijke ontplooiing, eigen inbreng en ondernemerschap. Creativiteit en initiatieven worden dan ook zeer gewaardeerd. Daarnaast is een goed pakket aan (secundaire) arbeidsvoorwaarden onderdeel van ons aanbod, waaronder een auto van de zaak.

Interesse?

Stuur je motivatie en CV naar: sollicitatie@gl-s-netherlands.com.

GLS: Persoonlijk, Proactief, Professioneel en Positief

GLS Netherlands is een van de meest toonaangevende logistiek dienstverleners in Nederland. De wereld van pakketdistributie is volop in beweging en groeit. Wil jij samen met ons groeien? Bij GLS krijgen medewerkers de ruimte voor eigen inbreng en ondernemerschap in een professionele organisatie. Met onze collega's dragen wij zorg voor het leveren van miljoenen pakketten op jaarbasis vanuit onze 16 locaties in Nederland. Samen gaan we voor kwaliteit. ***We deliver, together!***

Bekijk ook onze [bedrijfsfilm](#) om een indruk van onze organisatie en dienstverlening te krijgen.
Commerciële acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.