Strategic Sales Executive

Deadline:
31-12-2026

Contact person:
Walter Ferreira

Office:
Schiphol, Netherlands

Location:
Shannonweg 39, 1118 LA, Schiphol

Ben jij een commercieel talent met een can-do mentaliteit en de drive om net dat stapje extra te zetten? Ons salesteam groeit en daarom zoeken wij versterking.
Bij Scan Global Logistics (SGL) combineren we een persoonlijke aanpak met slimme logistieke oplossingen, gebaseerd op onze kernwaarden respect, integriteit, ondernemerschap en plezier. In deze rol bouw je je eigen klantportefeuille op, volg je leads uit ons wereldwijde netwerk op en ontwikkel je met je kennis van lucht- en zeevracht oplossingen met echte toegevoegde waarde.

Wat ga je doen?

•Actief nieuwe salesleads genereren en kwalificeren.
•Je eigen klantportefeuille opbouwen en uitbreiden.
•Offertes en tenders voor lucht- en zeevracht opstellen, indienen en zorgvuldig opvolgen.
•Klanten ondersteunen in hun groei, zodat we samen met hen groeien.
•Langdurige partnerships opbouwen met belangrijke klanten.
•Salestargets halen binnen de afgesproken deadlines.
•De markt en concurrentie volgen, en trends en ontwikkelingen signaleren en rapporteren.

Wat breng je mee?

•Ervaring in sales binnen de logistieke dienstverlening.
•Kennis van import en export en van lucht- en zeevracht.
•Je bent een gedreven en energieke teamspeler met een sterke commerciële focus.
•Je bent resultaatgericht, hardwerkend en een echte zelfstarter.
•Je communiceert makkelijk met collega's, klanten en het internationale SGL-netwerk.
•Je houdt het grotere geheel en de lange termijn voor ogen.
•Je communiceert goed in zowel Nederlands als Engels.
•Je beheerst MS Office goed.

Salaris - afgestemd op jouw ervaring en rol
25 vakantiedagen
Leaseauto
Pensioenregeling - grotendeels betaald door de werkgever
Aantrekkelijk individuele bonusregeling
Bedrijfsfitnessregeling - tot 50% korting én een werkgeversbijdrage
Ruimte voor ontwikkeling - binnen een internationale en groeiende organisatie