EU Sales Manager e-CMR

Fulltime | ’s-Hertogenbosch | Europa, met focus op Benelux, Duitsland en Frankrijk

Bouw mee aan de Europese groei van Collect + Go. In deze internationale salesfunctie open je markten, win je nieuwe klanten en breid je ons partnernetwerk uit. Je verkoopt een bestaand en bewezen e-CMR-product aan afzenders en logistieke dienstverleners. Je richt je in eerste instantie op Benelux, Duitsland en Frankrijk, met Europa als werkgebied.

De rol

Je bent verantwoordelijk voor het realiseren van nieuwe omzet en het ontwikkelen van markten in Europa. Je combineert directe verkoop aan klanten met het werven en activeren van partners. Je begeleidt commerciële trajecten van eerste contact tot contract en werkt samen met collega’s die je ondersteunen met productkennis, technische expertise en implementatie. De oplossing bestaat al; jouw opdracht is om deze succesvol in nieuwe markten en klantrelaties te verkopen.

Wat ga je doen

- Een plan opstellen en uitvoeren om de verkoop in Europese markten te laten groeien, met eerste nadruk op Benelux, Duitsland en Frankrijk.
- Potentiële klanten en strategische accounts in onder meer productie, retail en logistiek identificeren, benaderen en als klant binnenhalen.
- Je netwerk bij beslissers, brancheorganisaties, technologiebedrijven en logistieke dienstverleners uitbreiden en inzetten om verkoopkansen te creëren.
- Het partner ecosysteem commercieel uitbouwen: geschikte partners werven, gezamenlijke marktbenaderingen afspreken en partners helpen om concrete verkoopkansen te ontwikkelen.
- Verkooptrajecten van eerste gesprek tot contract leiden, inclusief kwalificatie, behoefteanalyse, voorstel, onderhandeling en afsluiting.
- Markt- en klantinzichten vertalen naar keuzes in doelgroep, positionering, verkoopaanpak en commerciële prioriteiten.
- De verkoopprognose en voortgang van je pipeline bewaken en na contractsluiting zorgen voor een zorgvuldige overdracht aan implementatie en support.
- Collect + Go vertegenwoordigen bij klantbezoeken, partnerbijeenkomsten en relevante evenementen in Europa.

Wat breng je mee

- HBO werk- en denkniveau en aantoonbare ervaring met zakelijke sales, business development of strategische accountontwikkeling.
- Ervaring met complexe verkooptrajecten en het zelfstandig realiseren van nieuwe klanten, bij voorkeur in SaaS, logistieke technologie of supply chain.
- Ervaring met het opbouwen van samenwerkingen of partnerkanalen; je weet belangen bij elkaar te brengen en afspraken om te zetten in concrete activiteiten.
- Uitstekende beheersing van Engels en Nederlands en professionele beheersing van Duits of Frans. Beheersing van een van deze talen is een duidelijke pré;
- Een ondernemende en resultaatgerichte houding, gecombineerd met geduld en structuur om lange verkoop- en partnertrajecten goed te begeleiden.
- Je schakelt gemakkelijk tussen strategisch niveau en praktische uitvoering, werkt graag samen en vraagt tijdig expertise uit het team.

Wat bieden wij

- Een Europese rol met veel ruimte om markten en samenwerkingen zelf verder vorm te geven.
- Een zelfstandige functie in een groeiend, internationaal actief SaaS-bedrijf met korte lijnen en inhoudelijke expertise in huis.
- Een passend basissalaris met een aantrekkelijke variabele beloning op basis van resultaten.
- Laptop, telefoon, 25 vakantiedagen en een onkostenvergoeding.
- De kans om zichtbaar bij te dragen aan de groei van Collect + Go en mee te groeien met het bedrijf.

Over Collect + Go

Collect + Go levert een bestaande SaaS-oplossing voor digitale transportdocumenten en goederenoverdracht. Vanuit bestaande ERP-, TMS- en andere logistieke systemen ontsluiten onze klanten data voor e-CMR. Deze digitale transactie wordt over de keten heen afgehandeld binnen een gecertificeerd proces. De goederenoverdacht wordt daarmee een ‘harde’ transactie. Organisaties in meerdere Europese landen gebruiken de oplossing, waaronder Procter & Gamble, Nestlé, Smurfit Westrock, Plus Supermarkten, Friesland Campina, Vos Logistics en Scheuten Glas. Collect + Go is een van de marktleiders in de e-CMR niche.

We combineren praktische implementaties met een sterk partner ecosysteem. Onze cultuur is no-nonsense: we werken professioneel, nemen verantwoordelijkheid en helpen elkaar vooruit. Met korte lijnen en ruimte voor initiatief bouwen we aan verdere Europese groei.

Interesse?

Stuur je cv en een korte motivatie naar info@collectgo.eu. Vertel daarin welke internationale markt- of partnerontwikkeling je hebt gerealiseerd en welke talen je professioneel beheerst.