

Sales Solutions Manager Ford Pro Intelligence

De toekomst van Ford wordt gedefinieerd door elektrische voertuigen en software gedreven diensten. Wil jij deel uitmaken van de digitale transformatie van Ford en de toekomst van het bedrijf vormgeven? Dit is de kans om onderdeel te worden van een nieuwe en uitdagende business unit binnen Ford en om vanaf de start een cruciale rol te spelen in deze ontwikkeling van smart solutions voor onze klanten en partners die het verschil maken voor hen en onze planeet.

Ford Pro is een nieuw wereldwijd bedrijfs onderdeel binnen Ford dat zich inzet voor de productiviteit en duurzaamheid van haar commerciële klanten. Ford Pro levert een compleet pakket waarbij niet meer alleen het product, maar ook de diensten er omheen worden geleverd. Een werkelijk unieke one-stop shop voor klanten, inclusief elektrische voertuigen, oplaadoplossingen, onderhoud van voertuigen en gegevens gestuurde softwareoplossingen.

Voor de uitbreiding van het Ford Pro Intelligence team in Nederland zijn we op zoek naar een Sales Solutions Manager. We zijn op zoek naar iemand met een sterke software verkoop achtergrond die gedreven wordt door technologie en energie krijgt van het werken voor een start-up organisatie binnen een van de grootste automerken ter wereld.

Wanneer je bij het Ford Pro team voegt ontdek je alle benefits en ontwikkelingsmogelijkheden die je mag verwachten van een diverse wereldwijde leider. Je zal onderdeel worden van een team dat reeds bezig is het succes verder uit te breiden met ingenieuze oplossingen en uitstekende producten, en altijd klaar is om verder te groeien.

Wat je zult doen om bij te dragen aan ons succes:

- Verantwoordelijk zijn voor het opbouwen van data en software business voor Ford Pro Intelligence Nederland, met behulp van de Nederlandse team leader, door een mix van directe en indirecte verkoop.
- Het gezicht zijn van Ford Pro Intelligence in je eigen rayon, het opbouwen van je netwerk en het vergroten van de bekendheid van het dienstenaanbod van Ford Pro (elektrische voertuigen, opladen, onderhoud en Data oplossingen/Telematics).
- Sterke relaties opbouwen met channel partners en Ford sales teams, het stimuleren van kennis binnen het netwerk om zakelijke kansen te genereren voor Ford Pro Intelligence.
- Het verzorgen van verkoopdemonstraties aan potentiële klanten (zowel offline als virtueel), het ondersteunen van lokale dealers en Ford verkoopteams bij het sluiten van nieuwe business.
- Een pijplijn ontwikkelen door middel van een combinatie van activiteiten in het veld en op afstand (deelname aan evenementen en dealeractiviteiten).
- Waar nodig assisteren bij de onboarding van klanten ter ondersteuning van een naadloze, permanente klantervaring.
- Het verstrekken van feedback van klanten over Ford Pro-producten aan de productontwikkelingsteams.

Je bent:

- Ervaren in het sluiten van deals met SME segment (kleine/middelgrote) (tussen 2K EUR - 100K EUR).
- Een enthousiaste self-starter die vastberaden is een impact te maken als individu en zichzelf te ontwikkelen als een high-performer.

- Gepassioneerd door technologie en de impact die deze kan hebben op bedrijven en het milieu.
- In staat om onmiddellijk en vol vertrouwen in contact te treden met stakeholders.
- Ervaren in social selling en het opbouwen van uitstekende relaties, zowel online als offline.
- Een teamspeler die graag in een team werkt met slimme en ambitieuze collega's.
- Bereid om alle aspecten van het werken in een snelgroeiend bedrijf te omarmen, van het beheren van de dagelijkse administratie tot het sluiten van deals op tactisch en strategisch niveau.
- In staat om veel te reizen binnen het toegewezen gebied
- Gemotiveerd door uitdagende doelen en een dynamische omgeving.

We zijn bijzonder geïnteresseerd als je beschikt over de volgende zaken:

- 2+ jaar kanaal- en/of directe verkoopervaring binnen een SaaS-business
- Gemeten succes en aantoonbare ervaring in verkoop van telematica, mobiliteit of software.
- Positief en proactief.
- Uitstekende beheersing van de Engelse taal.

Wat krijg je ervoor terug?

- Een carrière binnen een internationaal wereldconcern;
- Een uitstekend salaris;
- Flexibiliteit in werktijden en thuiswerkmogelijkheden;
- 13 ADV dagen, company car en een goed pensioen;
- Werken in een hecht team binnen een sterke en dynamische organisatie;

Additionele informatie:

Dit is een buitendienst functie, maar uiteraard is gedeeltelijk werken vanuit thuis ook mogelijk. De huidige mix van het bestaande team is een mix tussen kantoor, op klantlocatie en thuiswerken. Omdat wij een wereldwijd team zijn, is het van cruciaal belang dat de kandidaat zowel Engelse taal als Nederlandse uitstekend beheerst.

Je bent geïnteresseerd, maar je bent niet zeker of je wil reageren of je denkt dat je “sommige” maar niet “alle” skills hebt voor deze vacature. Ook dan willen we zeker van je horen. Je bent van harte welkom om de Nederlandse team leader Marco Pannekoek te contacteren.

Contactgegevens:

E-mail: mpanneko@ford.com
Tel: 06-53219527