



Sales Solutions Manager (Ford Pro Software)

De toekomst van Ford wordt gedefinieerd door elektrische voertuigen en softwaregedreven 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 vanaf de start en cruciale rol te spelen in deze.

Ford Pro is een nieuw wereldwijd bedrijfsonderdeel 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 gegevensgestuurde softwareoplossingen.

Voor de uitbreiding van het **software** team 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.

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

- Verantwoordelijk zijn voor het opbouwen van data en software business voor Ford Pro Software, met een mix van directe en indirecte verkoop.
- Het definiëren en uitvoeren van de strategie voor territoriale ontwikkelingen met een reeks activiteiten om de commerciële doelstellingen op korte en langere termijn te kunnen realiseren.
- Het gezicht zijn van Ford Pro Software, het opbouwen van je netwerk en het vergroten van de bekendheid van het dienstenaanbod van Ford Pro (elektrische voertuigen, opladen, onderhoud en dataoplossingen/telematica).
- 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 Software.
- 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, alsmede een sterke aanwezigheid in de sociale media).
- 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 middelgrote/grote bedrijven (tussen 20K EUR - 100K EUR).
- Een enthousiaste self-starter die vastberaden is een impact te maken als individu.
- 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.
- Gemotiveerd door uitdagende doelen en een dynamische omgeving.
- Uitstekend in het beheersen van de Nederlandse en de Engelse taal.

Functie-eisen

- HBO werk- en denkniveau.
- 3+ jaar kanaal- en/of directe verkoopervaring binnen een SaaS-business.
- Gemeten succes en aantoonbare ervaring in verkoop van telematica, mobiliteit of software.
- Ervaring in het opereren binnen de Benelux.
- Positief en proactief.
- Uitstekende beheersing van de Engelse taal.

Aanvullende informatie

Dit is een buitendienst functie. Reizen is daarom onderdeel van deze functie.

Omdat wij een wereldwijd team zijn, is het van cruciaal belang dat de kandidaat zowel Engelse taal als Nederlandse uitstekend beheerst.

Interesse in deze vacature?

Stuur je CV (Engels) naar Viktorija Pavlovska, HR-Officer.

Contactgegevens

E-mail: vpavlovs@ford.com

Tel: +31 20 504 4504