

Vacature 23007

Sales Consultant

Autorola

Locatie: Vianen

Dienstverband: Fulltime

Functie

Heb je passie voor sales én voor auto's? En houd je ervan om uitgedaagd te worden om te presteren en wil je dat terugzien in jouw salaris? Lees dan vooral verder!

Als sales consultant bij Autorola ben je verantwoordelijk voor het verkopen van auto's aangeboden op het veilingplatform. Je activeert verkopende partijen en attendeert de bieders/kopers op voertuigen en veilingen. Je bouwt een eigen netwerk op vanuit het CRM-systeem en alle data die je tot je beschikking hebt. Hierdoor kan je contacten onderhouden met zowel de inbrengers als de verkopende partijen. Daarnaast zul je nieuwe processen implementeren bij diverse klanten in binnen- en buitenland. En dit alles in een flexibele en stimulerende werkomgeving in een enthousiast team!

Organisatie

Autorola Group behoort tot de Europese top in remarketing met meer dan 100.000 verkochte voertuigen per jaar in Europa. Zij biedt autofabrikanten, leasemaatschappijen, autoverhuurbedrijven, banken en verzekeraars oplossingen om occasions snel en efficiënt te verkopen. Zij heeft haar hoofdkantoor in Denemarken en dochterondernemingen in 19 landen in Europa, Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Turkije en Australië. Autorola Nederland is opgericht in 2001. Ze werken samen met 7.500 autobedrijven en meer dan 70.000 professionele inkopers uit meer dan 31 landen. Dagelijks worden ruim 4.000 auto's aangeboden op het online Marketplace salesplatform van Autorola. In Nederland is Autorola gevestigd in Vianen en wordt er gewerkt door 30 enthousiaste collega's.

Wat ga je doen?

- Dagelijks contacten onderhouden middels bellen, appen en mailen met nationale en internationale klanten (verkopers en kopers van auto's).
- Regelmatig overleg voeren met het team voor het bespreken van de strategie.
- Data interpreteren om je klanten te voorzien van waardevolle informatie met betrekking tot de waarde van de voertuigen.
- Zoveel mogelijk traffic generen op de veilingen.
- Bouwen aan je eigen netwerk en deze onderhouden.
- Gebruik maken van diverse systemen.
- Opdoen en up-to-date houden van eigen product- en marktkennis.

Waar moet jij aan voldoen?

- Je hebt een zeer sterke commerciële en klantgerichte drive.
- Je hebt interesse in auto's.
- Je bent zowel klantgericht als resultaatgericht.
- Je durft de telefoon te pakken en communiceert makkelijk.
- Je bent enthousiast en competitief in teamverband.

- Je kunt goed met data werken en deze omzetten in commerciële kansen.
- Je hebt een afgeronde MBO-opleiding of een HBO werk/denkniveau.
- Je bent sterk in het beheren en uitbreiden van je netwerk.
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse én Engelse taal.
- Je bent stressbestendig, kunt goed schakelen en bent een doorzetter.

Wat bieden we jou?

Je wordt onderdeel van een hecht en jong team van gedreven collega's waar hard gewerkt wordt maar ook veel plezier is. Regelmatig zijn er teamuitjes en op kantoor kun je ontspannen in hun gameroom. Je ontvangt een prima basissalaris en daarop valt een uitstekende bonus te verdienen (onbeperkt), die afhankelijk is van jouw eigen behaalde resultaten!

Daarnaast ontvang je een professioneel pakket met aanvullende arbeidsvoorwaarden, waaronder een laptop en telefoon van de zaak maar ook bijvoorbeeld een tegemoetkoming in de zorgverzekering. Je hebt flexibele starttijden en hebt de mogelijkheid om 2 dagen per week thuis te werken.

Is dit wat voor jou?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie contact opnemen met Stefan van Grieken: s.van.grieken@why-search.nl - 06 466 150 16.