

Field Sales Manager

Word onderdeel van #Team ÖBB Rail Cargo Group. Samen met ongeveer 6000 collega's in de Rail Cargo Group is het onze missie om voor iedere branche end-to-end logistieke oplossingen te bieden om zo milieuvriendelijk goederentransport mogelijk te maken. [Rail Cargo Group](#) is een van de toonaangevende bedrijven in het spoorgoederenvervoer in Europa en Azië en in 18 landen wereldwijd actief.

Voor **Rail Cargo Group - Benelux B.V.** zoeken wij een ondernemende en commercieel gedreven **Field Sales Manager**. In deze rol ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen van nieuwe business, het versterken van bestaande klantrelaties en het realiseren van duurzame groei binnen de Benelux. Je begrijpt de uitdagingen van onze klanten en weet deze te vertalen naar innovatieve, efficiënte en toekomstbestendige railoplossingen. Daarbij werk je nauw samen met collega's binnen Operations, Carrier Design en andere commerciële teams.

De afdeling Operations vervult een essentiële rol in de coördinatie van het plaatsen, uithalen, samenstellen, rijden en bijsturen van treinen. Hierbij wordt nauwkeurig toegezien op de inzet van veiligheidsfunctionarissen en materieel, en worden alle handelingen gedetailleerd gedocumenteerd. Dit is een verantwoordelijke en impactvolle functie, waarin geen dag hetzelfde is en elke dag nieuwe uitdagingen biedt.

Wat ga je doen?

- Ontwikkelen van nieuwe commerciële kansen binnen de logistieke en industriële markt.
- Opbouwen, onderhouden en uitbreiden van duurzame klantrelaties.
- Adviseren van klanten over passende rail- en logistieke oplossingen.
- Opstellen, presenteren en onderhandelen van offertes en contracten.
- Vertalen van klantbehoeften naar realiseerbare oplossingen samen met interne stakeholders.
- Signaleren van marktontwikkelingen, trends en commerciële kansen.
- Bijdragen aan de verdere groei van Rail Cargo Group - Benelux.

Wat breng je mee?

Je bent een resultaatgerichte professional die energie krijgt van klantcontact, business development en het realiseren van commerciële doelstellingen.

Daarnaast beschik je over:

- Ervaring in een commerciële B2B-omgeving.
- Sterke vaardigheden in acquisitie, relatiebeheer en onderhandelen.
- Een ondernemende en proactieve instelling.
- Analytisch vermogen en commercieel inzicht.
- Het talent om klantvragen te vertalen naar concrete oplossingen.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden, Nederlands en Engels, in een internationale omgeving.

Wat bieden wij?

- Een uitdagende commerciële rol binnen een internationale organisatie.
- Veel ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap.
- Samenwerking met ervaren professionals binnen rail en logistiek.
- Mogelijkheden om jezelf verder te ontwikkelen binnen Rail Cargo Group.
- De kans om direct bij te dragen aan duurzamer goederenvervoer in Europa.
- Een salarisrange van € 7.000 tot € 7.800 bruto per maand op basis van een fulltime dienstverband van 40 uur per week.
- 30 verlofdagen op jaarbasis bij een fulltime dienstverband.
- Leaseauto met tankpas.
- € 175 netto per maand als tegemoetkoming in de ziektekosten.
- Volledig premievrij pensioen.

Jouw carrière in beweging

Bij Rail Cargo Group geloven we dat succes wordt bereikt door mensen die kansen zien, verantwoordelijkheid nemen en samen resultaten realiseren. Ben jij klaar om jouw commerciële talent in te zetten binnen een internationale en duurzame logistieke omgeving?

Neem contact met ons op via, jobs.rcc.bx@railcargo.com.