



reliable vehicle data

Sales Manager Voertuigtelematica

Standplaats: Noordwijkerhout

Rapporteert aan: Directie

Contracttype: Fulltime

Reisbereidheid: Minimaal 2 dagen per week op pad (70% Nederland, 25% Europa)

Over ons

Wij zijn een toonaangevende speler in *voertuigtelematica* en leveren hoogwaardige *IVMS-oplossingen* (In-Vehicle Monitoring Systems) en geavanceerde voertuig data voor de truck/trailer sector.

Onze elektronische apparaten, zoals de *IVMS*, *CANcliQ*, *Event Data Recorder (EDR)*, *Trailer Box* en andere, worden door onze groep van bedrijven ontwikkeld en geproduceerd in Nederland.

Onze klanten zijn voornamelijk *Telematic Service Providers (TSP's)*, die onze voertuig data integreren in hun platformen en aanbieden aan *Fleet Owners (FO's)* om hun performance en efficiëntie te verbeteren. Wij staan bekend om onze *kwaliteit, betrouwbaarheid en technologische innovatie*.

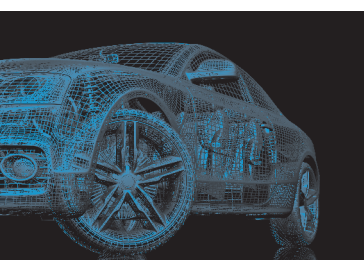
De functie

Als *Sales Manager* ben jij verantwoordelijk voor het *acquireren, uitbouwen en onderhouden* van relaties met (potentiële) klanten in de *telematica- en automotive sector*.

Jij bent de *drijvende kracht* achter onze commerciële groei en zorgt ervoor dat onze technologische oplossingen aansluiten bij de behoeften van TSP's en Fleet Owners.

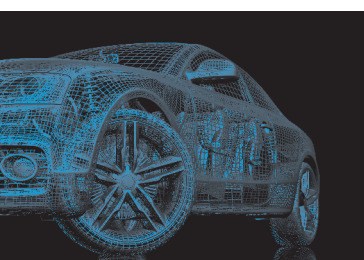
Jouw kerntaken:

- **Commerciële acquisitie:** Actief benaderen van nieuwe klanten (hunter-mentaliteit: "Bij een 'nee' begint het pas").
- **Relatiebeheer:** Onderhouden en versterken van bestaande klantrelaties, met focus op langetermijnsamenwerking.
- **Technisch inzicht:** Begrijpen van onze producten (IVMS, CANcliQ, EDR, Trailer Box) en de toegevoegde waarde voor klanten uitleggen. Bij complexe technische vragen schakel je een expert in.
- **Klantbezoeken:** Minimaal 2 dagen per week op locatie bij klanten (70% Nederland, 25% Europa) en occasionueel beurzen bezoeken.
- **Samenwerking binnendienst:** Coördineren met onze binnendienst voor offertes, follow-ups, verzending en klantcontact.
- **CRM-beheer:** Werken met HubSpot voor klantgegevens, marketingactiviteiten en support-tickets.
- **Rapporteren:** Verantwoording afleggen aan de directie over commerciële activiteiten, targets en marktontwikkelingen.





reliable vehicle data



Jouw profiel

- **Opleiding:** HBO werk en denk niveau in commerciële en technische richting
- **Ervaring:** Aantoonbare ervaring in B2B-verkoop, bij voorkeur in de telematica, automotive of technologische sector.
- **Commerciële instelling:** Een hunter, geen farmer. Je hebt doorzettingsvermogen en weet kansen te creëren.
- **Technisch inzicht:** Je hoeft geen techneut te zijn, maar begrijpt wel de basisprincipes van voertuigtelematica, CAN-bus systemen en data-analyse. Bij diepgang schakel je een collega in.
- **Taalvaardigheid:** Nederlandstalig en vloeiend Engels (mondeling en schriftelijk).
- **Reisbereidheid:** Bereid om regelmatig te reizen (vooral Nederland en Europa).
- **CRM-ervaring:** Ervaring met HubSpot (of vergelijkbare systemen) is een pré.
- **Persoonlijkheid:** Commercieel, overtuigend, zelfstandig en in staat om complexe technologische oplossingen begrijpelijk te maken voor klanten.

Wat bieden wij?

- Een dynamische en innovatieve werkomgeving in een groeiende sector.
- De mogelijkheid om te werken met toonaangevende technologieën in voertuigtelematica.
- Een zelfstandige rol met veel verantwoordelijkheid en ruimte voor eigen initiatief.
- Een competitief salaris en goede secundaire voorwaarden.
- Ondersteuning van een ervaren binnendienst voor administratieve en logistieke taken.
- We hebben flexibele werktijden.
- 25 vakantiedagen en 8% vakantiegeld.
- Pensioenregeling bij Zwitserleven.
- Laptop, telefoon en auto van de zaak.
- Een Fietsregeling.

Squarell

Squarell is onderdeel van de Buysman Holding Group (BHG). Wij zijn een familiebedrijf waar medewerkers zich snel thuis voelen. Bij de BHG werken ± 30 medewerkers. Onze bedrijfscultuur is informeel, betrokken en ondernemend. De interne communicatielijnen zijn kort.

Interesse?

Wij ontvangen graag je reactie via hr@buysmanholdinggroup.com of je kunt bellen met de afdeling HR, telefoonnummer 0252-700227.

Meer informatie: squarell.com | buysmanholdinggroup.com

Noot voor bureaus: op acquisitie n.a.v. deze vacature gaan wij niet in.

