



International Key Accountmanager

Amsterdam 

40 uur per week 



Over Prologis

Prologis is wereldwijd marktleider in logistiek vastgoed en beheert meer dan 6.600 warehouses. Het bedrijf speelt een belangrijke rol in de wereldeconomie: een aanzienlijk deel van het mondiale bbp stroomt via de locaties van Prologis. De organisatie richt zich op strategische logistieke hubs in Europa en Noord- en Zuid-Amerika en breidt haar activiteiten verder uit naar Azië en het Midden-Oosten. Daarmee levert Prologis essentiële infrastructuur voor moderne supply chains.

Door de Schaal van Prologis kan het eenvoudig bouwen aan oplossingen die verder gaan dan logistiek vastgoed alleen. Met Prologis Essentials ondersteunt het bedrijf onder andere klanten bij het ontwerpen, realiseren en optimaliseren van hun logistieke operatie. Van de inrichting van een nieuw warehouse en complete move-in trajecten tot optimalisatieprojecten en ondersteuning bij een move-out: Prologis Essentials staat klaar tijdens iedere fase van de klantreis.

Door commerciële, technische en operationele expertise samen te brengen, biedt Prologis Essentials één geïntegreerde oplossing voor complexe warehouse-vraagstukken. De geïntegreerde aanpak helpt klanten sneller operationeel te zijn, efficiënter te werken en zich te richten op hun kernactiviteiten, terwijl Prologis Essentials de complexiteit van de uitvoering uit handen neemt.

De ambitie is groot: in de komende vier jaar wil de business haar omzet verdrievoudigen en het team verdubbelen. Dit biedt een unieke kans om aan te sluiten bij een onderneming met een sterke groeicurve, ondersteund door de slagkracht van een wereldwijd marktleider.

Meer informatie: www.prologis.nl

De functie in het kort

Jouw impact als International Key Accountmanager

Als International Key Accountmanager leidt je complexe, consultatieve salestrajecten voor turnkey warehouse-oplossingen tijdens belangrijke klantmomenten. Zoals verhuizing naar een nieuwe locatie, optimalisatie van bestaande operaties en verhuizing uit een pand. Vanuit een werkgebied dat de Benelux en Zweden omvat, beheert deze functie een portfolio van grote, multidisciplinaire projecten met een waarde tussen €200.000 en €5 miljoen. Daarbij ligt de verantwoordelijkheid voor het realiseren van circa €10 tot €15 miljoen aan jaarlijkse omzet.

Je werkt nauw samen met klanten en interne teams op het gebied van Leasing, Solution Design en Project Management om operationele vraagstukken te vertalen naar geïntegreerde en uitvoerbare oplossingen. Succes wordt gemeten aan het creëren van nieuwe commerciële kansen, het ontwikkelen van commercieel haalbare oplossingen en het succesvol sluiten van deals die langdurige klantwaarde opleveren.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Leiden van complexe, end-to-end consultatieve salestrajecten voor turnkey intralogistieke en warehouse-infrastructuuroplossingen;
- Verantwoordelijkheid dragen voor de volledige commerciële cyclus van behoefteanalyse, input voor solution design, prijsstelling tot onderhandelingen en contractsluiting;
- Op senior managementniveau klantgesprekken voeren en operationele uitdagingen vertalen naar geïntegreerde oplossingen op het gebied van material handling, stellingen, energie en infrastructuur;



"Bij Prologis Essentials verkoop je geen product. Je leidt een klant door een van de belangrijkste operationele beslissingen van zijn organisatie."

Thijs Fleers | Vice President Sales Europe

- Intensief samenwerken met interne teams zoals Leasing, Solution Design en Project Management om commercieel haalbare en uitvoerbare oplossingen te realiseren;
- Opbouwen en benutten van externe netwerken, waaronder makelaars en andere branchepartijen, om nieuwe business te genereren en Prologis Essentials te positioneren als dé partner voor warehouse-oplossingen;
- Beheren van de salespipeline, forecasting en performance tracking via CRM-systemen om inzicht en datakwaliteit te waarborgen.

Jouw plek binnen de organisatie:

Je maakt onderdeel uit van een Europees team van specialisten op het gebied van Sales, Project Management, Solution Design en Business Support.

Je rapporteert aan Thijs Fleers, Vice President Sales Europe.

Wat jij meebrengt

Prologis zoekt een professional die past binnen een ondernemende, dynamische en snelgroeiende organisatiecultuur. Je bent zelfstandig, neemt initiatief, voelt je comfortabel bij het nemen van eigen beslissingen en beweegt gemakkelijk mee met een organisatie die zich snel ontwikkelt.

Je bent een echte sparringpartner voor klanten én collega's en voelt je thuis in een gespecialiseerde markt waarin de belangen groot zijn.

- Hbo+/wo werk-en denkniveau;
- Minimaal 15 jaar ervaring in B2B-sales, bij voorkeur binnen intralogistiek, supply chain-oplossingen of industriële warehouse-infrastructuur;
- Aantoonbare ervaring met consultative selling en solution selling van complexe, multidisciplinaire projecten;
- Ervaring met het navigeren binnen complexe klantorganisaties en het beïnvloeden van besluitvormers op senior niveau;
- Sterk operationeel inzicht in warehouse-omgevingen en de bijbehorende infrastructuur;
- Een sterk netwerk binnen de logistieke sector is een duidelijke pré;
- Vloeiend in Nederlands en Engels;
- Bereidheid om binnen de Benelux te reizen.



Competenties zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

Gedragscompetenties

Ondernemerschap

Ondernemerschap gaat over het zien en benutten van kansen, initiatief nemen en ideeën omzetten in concrete acties.

Netwerken

Netwerken gaat over het makkelijk leggen van contact, het onderhouden van relaties en het benutten van die relaties om informatie uit te wisselen of samenwerkingen te realiseren.

Sociale invloed

Sociabiliteit gaat over de bereidheid en het gemak waarmee iemand sociaal contact aangaat en relaties onderhoudt.

Nieuwsgierigheid

Nieuwsgierigheid gaat over openstaan voor nieuwe ideeën, ervaringen en perspectieven, en de drang om nieuwe kennis op te doen.

Assertiviteit

Assertiviteit gaat over de mate waarin iemand zichzelf uitspreekt, initiatief neemt en invloed uitoefent in gesprekken en beslissingen.

Werken bij Prologis: dit mag je verwachten

Prologis biedt de unieke combinatie van een ondernemende, snelgroeiende business unit en de stabiliteit en middelen van een wereldwijd marktleider. Je krijgt veel vrijheid en verantwoordelijkheid om impact te maken in een strategisch belangrijke markt en werkt samen met een ambitieus en betrokken team.

- Een vast bruto jaarsalaris tussen €85.000 en €95.000;
- Een aantrekkelijke bonusregeling gebaseerd op individuele prestaties;
- 25 vakantiedagen, plus 4 aanvullende dagen (jaarlijks toegekend naar inzicht van de organisatie);
- Een uitgebreide pensioenregeling;
- Elektrische leaseauto;
- Laptop en telefoon van de zaak;
- Opleidingsbudget en ruime ontwikkelmogelijkheden;
- Diverse gezondheids- en welzijnsprogramma's;
- Internationale evenementen en sterke doorgroeimogelijkheden binnen Prologis.

INTERESSE?

Neem contact op met Amber Galestien via 06-18 66 43 66 of ambergalestien@luke.nl

www.luke.nl

