

Profiel

Key Account Manager



De organisatie

Over Nedlinq

Nedlinq is een toonaangevende speler binnen de wereld van **mobiliteit, transport en logistieke oplossingen**, gericht op het **verbinden van innovatieve technologie, duurzaamheid en mensgericht ondernemen**.

Met een sterke focus op maatwerk ondersteunt Nedlinq bedrijven in het optimaliseren van hun logistieke processen, fleetmanagement en mobiliteitsstrategieën.

Wat Nedlinq onderscheidt, is de **combinatie van technologische expertise en persoonlijke betrokkenheid**.

Als betrouwbare partner werken zij nauw samen met klanten in zowel de publieke als private sector (van groeiende scale-ups tot gevestigde organisaties) om oplossingen te leveren die efficiëntie verhogen, kosten reduceren en bijdragen aan een duurzamere toekomst.



Functieprofiel



De rol

Als Key Account Manager bij Nedlinq ben jij de **strategische schakel tussen de organisatie en de belangrijkste klanten**.

Jij bouwt langdurige partnerships op, vertaalt complexe vraagstukken naar concrete oplossingen en zorgt dat elke klant zich écht begrepen voelt.

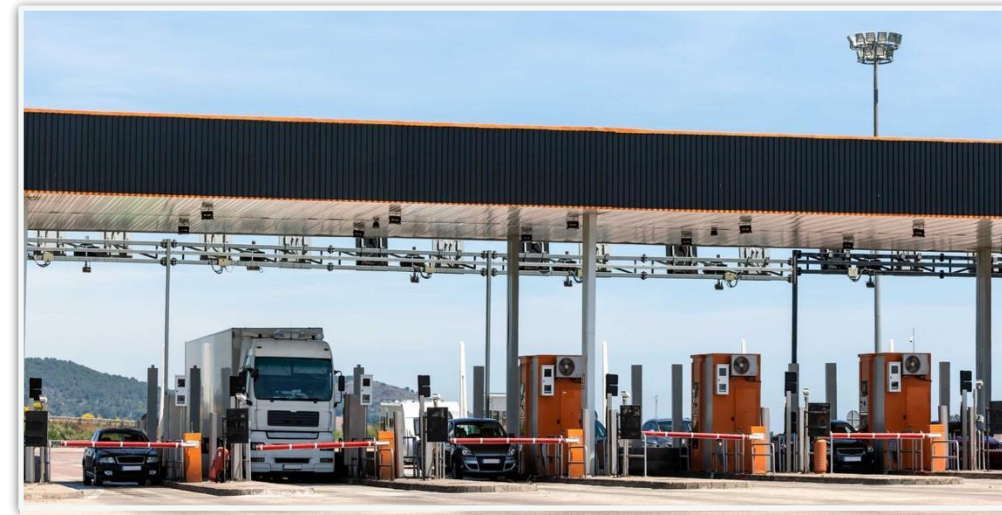
Daarnaast krijg je de ruimte om commerciële kansen te signaleren, strategische accountplannen te ontwikkelen en bij te dragen aan de verdere groei van Nedlinq.

Binnen deze rol werk je nauw samen met interne teams (operations, finance en techniek) om te garanderen dat projecten niet alleen succesvol worden opgestart, maar ook duurzaam worden geborgd.

Functieprofiel

Belangrijkste verantwoordelijkheden

- Ontwikkelen en uitvoeren van accountstrategieën om omzetgroei en klanttevredenheid te stimuleren
- Fungeren als primair aanspreekpunt voor key accounts en het opbouwen van langdurige relaties
- Signaleren van nieuwe commerciële kansen (upsell & cross-sell) op basis van klantbehoeften en marktontwikkelingen
- Leiden van contractonderhandelingen en bewaken van service levels agreements
- Opstellen van rapportages, analyses en strategische aanbevelingen voor interne en externe stakeholders
- Op de hoogte blijven van markttrends, regelgeving en concurrentieontwikkelingen



Vereisten

- Afgeronde bacheloropleiding in Bedrijfskunde, Commerciële Economie, Marketing of vergelijkbaar
- Minimaal 10 jaar relevante ervaring in accountmanagement, bij voorkeur in de mobiliteits-, transport- of logistieke sector
- Sterke communicatieve en onderhandelingsvaardigheden, gecombineerd met een strategische mindset
- Ervaring met complexe klantomgevingen en projectmatige samenwerking
- Vloeiend Nederlands en Engels in woord en geschrift

Functieprofiel

Waarom werken bij Nedlinq

- een uitdagende, zelfstandige rol met directe impact op groei en klanttevredenheid
- Een aantrekkelijk bruto maandsalaris van ca. € 6.500,-
- Hybride werkomgeving met flexibele werktijden
- Professionele ontwikkelingsmogelijkheden en ruimte voor ondernemerschap
- Een hecht team waarin samenwerking, innovatie en vertrouwen centraal staan

Startdatum: 1 januari 2026

Standplaats: Utrecht/Randstad (hybride werkvorm mogelijk)



Klaar om impact te maken?

Herken jij jezelf in dit profiel en wil je bijdragen aan het succes van Nedlinq?

Reageer dan via onze [website](#) met jouw cv en een korte motivatie of via [LinkedIn](#).

De **eerste gesprekken** vinden plaats van **27 t/m 29 oktober**, gevolgd door **tweede gesprekken** van **5 t/m 7 november**.

