

Profiel

Marketing & Sales Manager



Navigating Talent.
Empowering Futures



De organisatie

Over Nedlinq

Nedlinq is een innovatieve speler in de mobiliteitssector en maakt deel uit van een internationale groep met het hoofdkantoor in Portugal.

Het bedrijf ontwikkelt en beheert toekomstgerichte mobiliteitsoplossingen die bijdragen aan een duurzamer en slimmer Nederland.

Vanuit een sterke combinatie van technologie, data en partnerships verbindt Nedlinq organisaties, overheden en gebruikers met moderne mobiliteitsconcepten die écht werken.

Met een duidelijke groeistrategie en een ambitieus team bouwt Nedlinq aan een herkenbare merkidentiteit binnen de snel veranderende wereld van transport, logistiek en fleetmanagement.

De organisatie staat voor betrouwbaarheid, innovatie en samenwerking: waarden die in alles wat ze doet voelbaar zijn.



Functieprofiel



De rol

Als **Marketing & Sales Manager** sta jij aan het roer van de commerciële en merkstrategie van Nedlinq in Nederland.

Jij zorgt dat de naam Nedlinq niet alleen zichtbaar is, maar ook resoneert bij de juiste doelgroepen: van fleetowners tot overheidsinstanties.

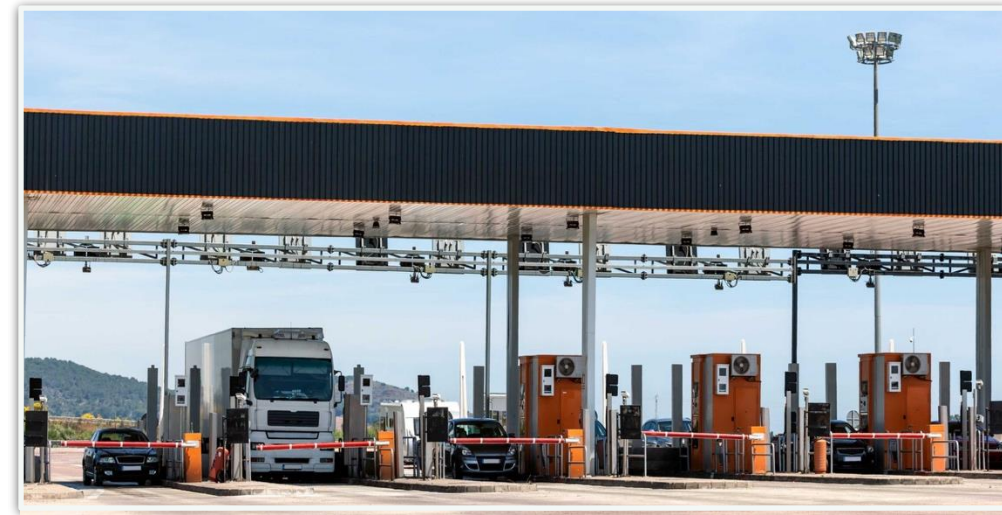
Daarbij ontwikkel je krachtige marketingcampagnes, versterkt het merk en vertaalt marktinzichten naar concrete commerciële kansen. Zowel online (SEO, social, automation, e-commerce) als offline (beurzen, events, partnerships) weet jij hoe je impact maakt.

In nauwe samenwerking met de Key Account Manager en de internationale teams in Portugal zorg je dat de positionering van Nedlinq consistent en onderscheidend blijft.

Funcieprofiel

Belangrijkste verantwoordelijkheden

- Uitvoeren en doorontwikkelen van de marketing- en merkstrategie voor Nedling Nederland
- Leiden van geïntegreerde marketingcampagnes en commerciële initiatieven
- Versterken van partnerships met fleetowners, brancheorganisaties en publieke stakeholders
- Optimaliseren van online kanalen en digitale campagnes op ROI en zichtbaarheid
- Analyseren van markttrends, concurrentie en klantgedrag om commerciële kansen te benutten
- Borgen van merkconsistentie en samenwerking met externe bureaus
- Vertalen van data en inzichten naar strategische adviezen voor groei



Vereisten

- Een afgeronde bachelor in Marketing, Communicatie of Bedrijfskunde
- minimaal 5 jaar ervaring in een vergelijkbare rol, bij voorkeur binnen mobiliteit, transport of logistiek
- Sterke kennis van digitale marketing en B2B-sales
- Ervaring met offline sales en partnerships met fleetoperators of overheden
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in het Nederlands en Engels
- Een strategische blik, gecombineerd met een hands-on mentaliteit

Functieprofiel

Waarom werken bij Nedlinq

- Een dynamische functie met veel vrijheid en zichtbare impact
- Samenwerking met een internationaal team van gedreven professionals
- De kans om een merk in opbouw écht vorm te geven
- Een aantrekkelijk salaris van ca. € 5.000,- bruto per maand

Startdatum: 1 januari 2026

Standplaats: Utrecht/Randstad (hybride werkvorm mogelijk)



Ben jij klaar om Nedlinq's commerciële koers vorm te geven en een sleutelrol te spelen in duurzame mobiliteit?

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**.

