

Functieprofiel – Freelance Sales Representative

Januari 2026

Bedrijf: CargoKey

Werkgebied: Nederland (regionaal verdeeld, 3 sales reps)

Type: Freelance / zelfstandig

Focus: 80% acquisitie opdrachtgevers

Rapporteert aan: Management / Sales Lead CargoKey

Over CargoKey

CargoKey is een digitaal logistiek platform dat opdrachtgevers verbindt met beschikbare chauffeurs en charters. Wij helpen bedrijven om open ritten sneller, goedkoper en efficiënter in te vullen, met minimale administratieve lasten. CargoKey werkt met abonnementen en een aanvullende matchingsdienst inclusief factoring.

Doel van de functie

De Freelance Sales Representative is verantwoordelijk voor het actief werven, overtuigen en contracteren van nieuwe opdrachtgevers die logistieke vervoersopdrachten hebben.

Hoofddoel:

-  Minimaal 3 unieke nieuwe opdrachtgevers per maand
-  Target 12 nieuwe klanten per kwartaal

Kernverantwoordelijkheden

1. Acquisitie & Leadgeneratie (±80%)

- Actief benaderen van potentiële opdrachtgevers via:
- Cold calling
- LinkedIn (outreach & advertenties)
- E-mailcampagnes
- Beurzen & netwerk
- Zelf genereren van minimaal 60% van de leads
- Snel herkennen of een bedrijf past binnen CargoKey (ICP)

2. Salesproces & Conversie

- Volledig beheren van het salesproces:
- Lead → demo → onderhandeling → contract → livegang
- Geven van productdemo's en workshops
- Gebruik maken van CargoKey salesmateriaal (presentaties, case studies)
- Effectief omgaan met bezwaren (prijs, bestaande oplossingen, tijd)

3. Contracten & Closing

- Adviseren over juiste CargoKey-oplossing:

- Abonnementen (12 maanden, jaarbetaling -15%)
- Matchingsdienst + factoring
- Correct toelichten van voorwaarden
- Zelfstandig closen van deals

4. Interne Samenwerking

- Overdracht van nieuwe klanten naar:
- Operations
- Support
- Nauwe samenwerking met:
- Marketing (leads & feedback)
- Operations (livegang)
- Support (nazorg)

⚠ Geen after-sales of relatiebeheer na overdracht



KPI's & Performance-indicatoren

- ✅ Minimaal 3 nieuwe klanten per maand
- 📈 12 klanten per kwartaal
- 📞 Activiteiten:
- Aantal gesprekken
- Demo's ingepland
- Conversieratio
- 📅 17 Wekelijks pipeline contact
- 📊 Maandelijks evaluatie



Tools & Systemen

- Asana (sales pipeline & taken)
- Google Workspace
- E-mail & calling tools
- LinkedIn (+ advertenties)
- CargoKey platform (demo & uitleg)



Kennis & Vaardigheden

Vereist

- Aantoonbare ervaring in B2B sales (bij voorkeur logistiek, transport of SaaS)
- Sterk in cold calling & outbound sales
- Commercieel, resultaatgericht en zelfstandig
- Basiskennis van logistieke processen (of snel lerend)
- Goede communicatieve vaardigheden
- In staat om zelfstandig demo's en onderhandelingen te voeren

Pré

- Ervaring met platformverkoop / abonnementen
- Netwerk in logistiek of transport
- Ervaring met freelancersales of commission based sales

Wat CargoKey biedt

- Duidelijk product & bewezen propositie
- Snelle onboarding (2 weken)
- Marketingondersteuning (40% leads)
- Professionele salesmaterialen
- Flexibele freelance samenwerking
- Schaalbare rol met groeipotentie

Beschikbaarheid

- Flexibel, resultaatgericht
- Gericht op lange termijn samenwerking
- KPI's herzien na 3 maanden

Samenvatting in 1 zin

Als Freelance Sales Representative bij CargoKey ben je verantwoordelijk voor het zelfstandig binnenhalen van nieuwe opdrachtgevers door actieve acquisitie, sterke demo's en effectieve closing.