

Vacature: Accountmanager

- omgeving Eindhoven
- 32-40 uur

Functie:

In verband met groei van de organisatie is opdrachtgever op zoek naar een Accountmanager. Als Accountmanager ga je proactief op zoek naar New Business. Enerzijds door een directe benadering van prospects, anderzijds door samenwerking met partners als Exact, AFAS en Unit4. Als Accountmanager wordt verwacht dat je klanten adviseert over de dienstverlening. In deze rol ben je het eerste aanspreekpunt voor klanten.

- Realiseren van maandelijkse, kwartaal en jaarlijkse omzetdoelstellingen.
- Relatiemanagement; eerste aanspreekpunt voor klanten.
- Analyseren van de klantsituatie, adviseren en informeren over de mogelijkheden van de dienstverlening.
- Aanwerven van nieuwe klanten middels cold calling (geen must) en social selling.
- Verkoop van support contracten.
- Actief partnermanagement met ERP-softwareleveranciers als Exact, AFAS en Unit4.
- Funnel opbouwen met kwalitatieve pipeline, waarbij conversie naar opdracht/sales periodiek gemonitord wordt.
- Actief meedenken in verkoopstrategie teneinde nieuwe kansen te ontdekken.
- Vastleggen van informatie in CRM systeem en hiermee ook het meetbaar maken van doorlooptijd salesproces, van potentiële lead tot sales tot afronden implementatie.

Profiel:

- Minimaal 2-5 jaar sales & accountmanagement ervaring
- HBO werk- en denkniveau
- Werkervaring in IT, ervaring met boekhoudsoftware/ERP is een pré
- Ervaring in het MKB; gesprekspartner op verschillende niveaus
- Sterke communicatie vaardigheden per mail en telefoon
- Consultative selling vaardigheden; je denkt mee met de klant over zijn bedrijfsprocessen
- Commercieel, ondernemend en resultaatgericht
- Ervaring met partnermanagement is een pré
- Uitstekend Nederlands in woord en geschrift
- Engels in woord en geschrift is een pré

Naast de gewenste ervaring is juist de persoon belangrijk in deze functie. Jouw persoonlijkheid, skills en potentie bepalen uiteindelijk of je past binnen deze functie en de organisatie.

- Een persoon met een goed begrip van de klant zijn business. Iemand die snel kan begrijpen hoe de klant werkt, hoe zijn organisatie in elkaar zit en op basis daarvan de juiste aanbevelingen kan doen. Iemand die van nature de klant iets nieuws leert, de klant inzichten geeft hoe zijn bedrijf verbeterd kan worden.
- Organisatie is op zoek naar persoon die enthousiast, gepassioneerd en betrouwbaar is, doen wat je zegt en nakomen afspraken. Een persoon die helder, kort en krachtig communiceert, sterk geloof heeft in teamwork en complexe zaken eenvoudig kan omzetten in eenvoudige taal. Iemand die verantwoordelijkheid neemt voor zijn resultaten en niet de omstandigheden de schuld geeft.
- Je bent zelfstandig en moet kunnen gedijen in een verkooporganisatie die nog niet staat en waar alle processen/procedures etc. nog verder ontwikkeld moeten worden.
- Affiniteit met software/ERP/technische oplossingen; bij voorkeur affiniteit Exact, AFAS of Unit4.
- Voor de eigenaar ben je een sparringpartner die de organisatie verder helpt.

Organisatie:

De organisatie houdt zich bezig met de realisatie van koppelingen tussen webwinkels en boekhoudpakketten en bedienen meer dan 1.000 klanten in het binnen- en buitenland. Organisatie biedt ruimte om jezelf verder te ontwikkelen, veel afwisseling en eigen verantwoordelijkheid. Mogelijkheid om relevante cursussen en trainingen te volgen (geen must). Marktconforme arbeidsvoorwaarden en de nodige flexibiliteit en vrijheid in je werk. Mogelijkheden om vanuit thuis te werken. Leuke informele werksfeer, korte communicatielijnen en prettige werkomgeving.

Interesse?

Heb je interesse? Of wil je graag meer informatie ontvangen? Neem dan contact met mij op via onderstaande gegevens of stuur mij een PB via LinkedIn.

email: drigbers@interrigby.nl

mobiel: 06-42159607

[#vacature](#) [#finance](#) [#accountmanagement](#) [#recruitment](#) [#interrigby](#)