

Jr. Accountmanager New Business

Meerdere locaties en opdrachtgevers: o.a. Amsterdam, Utrecht en Noord-Brabant

Salaris: Afhankelijk van vaardigheden ca. € 2.5/ 3.6K per maand + jaarbonus ca. € 12K

Wat ga je doen?

Als Junior Accountmanager New Business ben jij de aanjager van nieuwe klanten in jouw werkgebied. Je bent sterk in het telefonisch contact maken en in gesprek te gaan over business kansen, en zit niet vastgeplakt aan je bureaustoel, want je bent veel onderweg om potentiële klanten te spreken. Afspraken regelen en gesprekken voeren is waar jij energie van krijgt, en jij zorgt er dan ook zelf voor dat je agenda altijd lekker vol staat. Veel bellen, nieuwe mensen ontmoeten en bouwen aan je eigen netwerk. Daar ligt jouw kracht.

Tijdens je gesprekken bij MKB+ bedrijven vertel je met enthousiasme over de hard- en software oplossingen. Je geeft een advies dat écht past bij wat een klant nodig heeft. Iedere klant is anders, dus iedere oplossing is uniek en daar zit precies de uitdaging voor jou!

Maar het stopt niet bij het eerste gesprek. Jij begeleidt het hele proces van begin tot eind. Je bent er vanaf dat allereerste telefoontje, tot je samen met de klant aan tafel zit om de deal te sluiten. Dat laatste gebeurt meestal op locatie bij de klant. Als Accountmanager New Business krijg je de ruimte en vrijheid om je eigen succes te bouwen. Daarbij is er voldoende ruimte om te leren, te groeien qua kennis en jezelf verder te ontwikkelen.

Klinkt dit als iets voor jou? Dan hebben we misschien wel dé baan waar jij je tanden in kunt zetten!

Wat neem je, naast je sterke persoonlijkheid, mee

- Minimaal 2 jaar, aantoonbare Inside Sales of buitendienst ervaring
- Je bent ondernemend
- Hebt goede communicatieve en schriftelijke vaardigheden
- Je bent een echte netwerker, maakt makkelijk contacten
- Hebt ervaring met koude acquisitie
- Je voelt je thuis in gesprekken op elk niveau

Wat staat er tegenover:

- Contract bij een van onze opdrachtgevers met 'n goed basissalaris en prima bonusregeling
- Leaseauto, laptop en telefoon van de zaak
- Ca. 26 Vakantiedagen per jaar, pensioenvergoeding e.d.
- 40-urige werkweek
- Training en opleidingen voor professionele groei en persoonlijke ontwikkeling
- Een leuke en uitdagende baan bij een hechte club van professionals

Heb je interesse en wil je meer weten?

Neem contact op met Wim Wijnker via 06 51 187448 of mail wim@recruitment4sales.nl