HAYSTACK PEOPLE

Account Manager | Saas |

Established | Vast | 70k

BEDRIJFSPROFIEL

Dit techbedrijf gevestigd in Nieuwegein heeft een eigen cloudapplicatie die zorgt voor kwaliteitsverbeteringen en efficiëntie op het gebied van softwaretesting. Dit doen ze voor vele leuke klanten, denk aan KMPG, Universiteit van Amersterdam, TU Delft, Gemeente Amsterdam en nog vele andere belangrijke organisaties.

Ze zijn opgericht in 2011 met als doel softwaretesten zo makkelijk, veilig en efficiënt mogelijk te maken. Om dit te realiseren hebben ze een eigen testmanagementplatform ontwikkeld, waarop testen worden voorbereid, aangestuurd en uitgevoerd. De uitvoering wordt (deels) gedaan door mensen die niet-technisch zijn, dus gebruiksvriendelijkheid is erg belangrijk. Een van de grote uitdagingen voor de komende jaren is het streven naar maximale stabiliteit en flexibiliteit. Bedrijven worden steeds afhankelijker van een goed functionerend systeem, en deze afhankelijkheid zal blijven groeien.
Op dit moment werken er 9 mensen in het bedrijf, en ze zijn nu op zoek naar de 10e. De organisatie is plat, korte lijntjes en iedereen is zelfstandig is zijn werk. Klinkt dit interessant voor je, dan kan jij de nieuwe commerciële kracht worden die zijn stempel drukt binnen de organisatie!

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Voor deze functie zijn ze op zoek naar een Account Manager. Wat houdt dat precies in? Jij bent verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe klanten die gebruik willen maken van het platform. Op dit moment bedient de organisatie al veel klanten, maar omdat het bedrijf het steeds beter is er ruimte om te groeien. Dit doe je samen met 2 andere teamgenoten binnen de afdeling Sales.
Nu vraag je je vast af, hoe ziet mijn rol eruit? Nou, we hebben te maken met zowel inbound- als outbound-leads. Potentiële klanten kunnen bijvoorbeeld via de website whitepapers aanvragen, demo's of een testaccount. Deze leads moeten natuurlijk worden nagebeld en uiteindelijk binnengehaald worden. Dus het "closen" van een potentiële klant vereist zeker wat ervaring.
Daarnaast is het belangrijk dat je niet bang bent om koude acquisitie te plegen; je bent natuurlijk commercieel en weet welke vragen je moet stellen om uiteindelijk tot de kern van het probleem te komen!
Ook zal je vanuit je eigen initiatief en creativiteit nieuwe leads binnenhalen, daar is genoeg ruimte voor. Denk het bouwen van je eigen Sales pipeline, het bijwonen van evenementen, LinkedIn-building, etc. Je mag het zelf invullen; je bent natuurlijk de sales expert of "in the making."
Verder ben je nieuwsgierig om het product te leren kennen, eager om te groeien en je sales skills te verbeteren.
Klinkt dit als een toffe uitdaging? Lees dan vooral wat ze te bieden hebben.

FUNCTIE EISEN

- Klantvriendelijk met een commercieel instinct.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal, zowel mondeling als schriftelijk.
- Sterke communicatieve vaardigheden.
- Achtergrond als consultant of in sales is een pluspunt.
- Kennis van SaaS of "testing" wordt gewaardeerd.

- Persoonlijkheid speelt een belangrijke rol in deze functie.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Salaris tot €5250 p/m, afhankelijk van ervaring.
- 27 vakantiedagen, met maximaal 15 extra dagen in januari.
- Jaarlijkse uitkering van 3% voor ouderdag en verzekeringen.
- Laptop & telefoon van de zaak.
- Hybrid werkomgeving, 2 dagen op kantoor 3 dagen thuis.
- Flexibele werktijden.
- Ruimte om te experimenteren met nieuwe ontwikkelingen en technieken.

Ben je geïnteresseerd en wil je meer weten? Prima! Neem contact op met Samir Jouseiph via S.Jouseiph@haystackpeople.nl of +31645262693

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

https://www.linkedin.com/in/samir-jouseiph-396653160/

Utrecht

https://haystackpeople.nl