

Junior accountmanager | regio Amsterdam

ScaleUp

Vast

50k

BEDRIJFSPROFIEL

Hoeveel van jouw week gaat op aan lijstjes afbellen van mensen die je niet willen spreken? Hier niet. Marketing draait een fors budget en levert de leads aan: ondernemers die zelf hun hand hebben opgestoken. Jij pakt ze op, voert het gesprek en maakt er klanten van die blijven.

Je spreekt dagelijks met eigenaren en andere beslissers, niet met een grote inkoopafdeling. Je verkoopt software die je zelf goed leert kennen en makkelijk kunt uitleggen. Daarnaast zijn er duidelijke doorgroeimogelijkheden: meerdere collega's zijn gestart als Accountmanager en zijn inmiddels doorgegroeid naar grotere accounts en meer verantwoordelijkheid.

Over het bedrijf

Je gaat aan de slag bij een gevestigde techorganisatie die software bouwt voor bedrijven. De organisatie heeft de afgelopen jaren een sterke positie opgebouwd en blijft investeren in verdere ontwikkeling en uitbreiding.

De werkomgeving combineert de stabiliteit van een organisatie die al langere tijd bestaat met de snelheid van een bedrijf dat nog volop in ontwikkeling is. Teams werken nauw samen, ideeën worden snel opgepakt en medewerkers krijgen de ruimte om zich verder te ontwikkelen.

Cultuur: vlakke organisatie, korte lijnen. Loop je vast, dan loop je naar de directeur toe. Informeel zonder soft te zijn: vrijmibo's, tafeltennis, targets die serieus worden genomen. Een flink deel van het team draait al jaren mee.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Je bent verantwoordelijk voor je eigen klanten en begeleidt het commerciële traject van eerste gesprek tot groei van de samenwerking:

- Je neemt contact op met geïnteresseerde ondernemers die een aanvraag, demo of offerte hebben aangevraagd.
- Je voert intakegesprekken, brengt de situatie en behoeften van de klant in kaart en geeft gerichte productdemo's.
- Je maakt offertes, bespreekt de commerciële voorwaarden en begeleidt het traject tot de deal is gesloten.
- Je zorgt samen met support en product voor een goede start van nieuwe klanten.
- Je bouwt bestaande klantrelaties verder uit met aanvullende diensten en oplossingen.
- Je deelt signalen en feedback uit klantgesprekken met product en marketing.

Je spreekt voornamelijk met eigenaren en e-commerce managers van webshops. Intern werk je samen met onder andere marketing, support, product en het key account team.

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 1 jaar ervaring in een commerciële of salesfunctie
- Je bent resultaatgericht en krijgt energie van het behalen van doelen
- Je neemt makkelijk initiatief en wacht niet af
- Je communiceert helder en voelt je prettig in gesprekken met ondernemers en andere beslissers
- Je bent nieuwsgierig en kunt je nieuwe software en marktkennis snel eigen maken

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een salaris tot €4.240 bruto per maand, afhankelijk van ervaring

- Een aantrekkelijke bonusregeling met 10% variabel en 5% stretch
- Hybride werken met ruimte om je werk flexibel in te delen
- 25 vakantiedagen om voldoende tijd vrij te maken buiten je werk
- Een NS-Business Card of reiskostenvergoeding
- Een goede pensioenregeling

Interesse? Stuur je CV naar Sam Timmers via s.timmers@haystackpeople.nl of bel 06-42485775.

Contact & solliciteren

Sam Timmers

Recruitment Consultant

s.timmers@haystackpeople.nl

31613313589

<https://www.linkedin.com/in/sam-timmers-70b5b7183/>

Amsterdam

<https://haystackpeople.nl>