

Account manager

ScaleUp

Vast

50k

BEDRIJFSPROFIEL

Het profiel: een winstgevende SaaS-scale-up in e-commerce- en verzendtechnologie, bijna 90 collega's, onderdeel van PostNL.

Het bedrijf bestaat inmiddels 13 jaar en groeide uit tot de verzendoplossing voor het midden- en kleinbedrijf. Vandaag gebruiken **35.000 webshops** dat platform elke dag.

Wat er verkocht wordt: een platform dat het complete verzendproces van een webshop samenbrengt. Labels, meerdere vervoerders in één systeem, retourafhandeling, realtime track & trace richting de consument. De waarde voor de klant is hard te maken: gebundeld volume geeft scherpere tarieven, automatisering scheelt uren per week, en betere data betekent minder mislukte bezorgingen. Reputatie in de markt: ruim duizend vijfsterrenreviews.

Groeifase: volwassen scale-up met alle ruimte om te bewegen. Nederland groeit door, België draait, en de **Italiaanse markt wordt op dit moment vanaf de grond opgebouwd** met een eigen team dat wordt opgebouwd. Er wordt fors geïnvesteerd in marketing en het commerciële team wordt uitgebreid.

Hoe het er van binnen aan toegaat:

- **Vlak en zonder politiek.** Korte lijnen, geen lagen om doorheen te ploegen. De directeur zit in hetzelfde pand.
- **Ondernemersmentaliteit als kernwaarde.** Kansen zien en pakken. Een goed idee hoeft hier niet door drie commissies.
- **Informeel, maar met scherpste.** Vrijmibo's en tafeltennis naast targets die er echt toe doen.
- **Stabiliteit onder de dynamiek.** Scale-upenergie met een grote logistieke moeder erachter. Geen fundingzorgen, geen reorganisatiegeruchten.
- **Lage verloop.** Een stevige kern draait al jaren mee — inclusief mensen die zijn doorgegroeid naar de grootste accounts van het land.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Je team

Je bent onderdeel van een commercieel team van **circa tien salescollega's**, met marketing en support direct naast je. Je rapporteert aan de Sales Manager. Er wordt open gesproken over cijfers: wat werkt gaat het team in, wat misgaat wordt ontleed in plaats van weggemoffeld.

Je verantwoordelijkheden

- **De volledige salescyclus.** Warme leads kwalificeren, behoefte in kaart brengen, demo geven, businesscase onderbouwen, onderhandelen, closen.
- **Onboarding aansturen.** Je schakelt met support en tech zodat de koppeling goed landt. Een strakke livegang is de basis voor jarenlange omzet.
- **Je portefeuille laten groeien.** Upsell en cross-sell op extra vervoerders, extra volume, extra diensten. Een groot deel van je resultaat komt hiervandaan.
- **Je markt lezen.** Je volgt wat er gebeurt in e-commerce en logistiek — tarieven, nieuwe vervoerders, wat concurrenten doen — en vertaalt dat naar je gesprekken.
- **Meebouwen aan de commerciële aanpak.** Wat jij terughoort over leadkwaliteit, propositie en prijsstelling gaat rechtstreeks naar marketing en product. Daar wordt naar geluisterd.

Interne en externe contacten

Extern: eigenaren en e-commerce managers van webshops — van snelgroeierende MKB'ers tot partijen die honderdduizenden pakketten per jaar versturen. **Intern:** marketing, support, product en het key account team.

Wat voor trajecten je draait

Wisselend van lengte en zwaarte. Een MKB-webshop rond je in een paar gesprekken af. Een grotere partij die zijn hele verzendproces migreert, is een traject van maanden met meerdere stakeholders en een technische component. Naarmate je meer ervaring en geloofwaardigheid opbouwt, schuif je richting die zwaardere trajecten — met meer impact per deal.

FUNCTIE EISEN

- **Minimaal 1 jaar sales ervaring**
- **Drive en een proactieve houding**
- **Je voelt je thuis in gesprekken met ondernemers en besluitnemers**

ARBEIDSVOORWAARDEN

Arbeidsvoorwaarden

- **Salaris tot €4.240 bruto per maand**
- **Bonusregeling: 10% variabel en 5% stretch**
- **Hybride werken**
- **25 vakantiedagen**
- **NS-Business Card of reiskostenvergoeding**
- **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>