HAYSTACK PEOPLE

Accountmanager | E-commerce | Hoofddorp

ScaleUp | Vast | 50k

BEDRIJFSPROFIEL

Je hebt niet voor sales gekozen omdat je graag iemand overtuigt van iets wat hij niet nodig heeft. Je bent er goed in omdat je snapt hoe een bedrijf werkt, waar het schuurt, en wat er dan moet gebeuren. Dat is precies het gesprek dat je hier voert: met webshopondernemers die zelf hebben aangeklopt, en die je binnen een half uur laat zien waar hun proces geld en tijd kost.

Over de organisatie

Je gaat aan de slag bij een volwassen techbedrijf dat software ontwikkelt voor zakelijke klanten. De organisatie heeft een stevige basis en blijft tegelijkertijd volop investeren in verdere groei, productontwikkeling en nieuwe markten.

Je werkt in een nuchtere, informele omgeving met korte lijnen en weinig hiërarchie. Collega’s werken nauw samen, krijgen veel verantwoordelijkheid en hebben volop mogelijkheden om zich binnen de organisatie verder te ontwikkelen.

Cultuur: korte lijnen en weinig hiërarchie. De directeur is gewoon aanspreekbaar en beslissingen worden snel genomen. De sfeer is informeel, met onder andere vrijmibo’s en tafeltennis, maar de commerciële doelen zijn duidelijk. Een groot deel van het team werkt er al meerdere jaren.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Wat je doet

- Inkomende leads oppakken en kwalificeren: demo-aanvragen, offerteverzoeken en andere concrete interesse.
- Adviesgesprekken voeren en achterhalen waar de klant behoefte aan heeft en waar kansen liggen.
- Demo’s geven en offertes maken die aansluiten op de situatie van de klant.
- Nieuwe klanten begeleiden tijdens de start en samenwerken met support.
- Bestaande klanten verder uitbouwen met aanvullende producten en diensten.
- Signalen uit klantgesprekken delen met product en marketing.

Je spreekt rechtstreeks met eigenaren en e-commerce managers van verschillende soorten bedrijven. Intern werk je samen met marketing, support, product en andere commerciële collega’s.

Doorgroeimogelijkheden: Senior Accountmanager, Technisch Accountmanager, Key Accountmanager, Teamlead/Sales Manager of een andere commerciële rol binnen de organisatie.

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 1 jaar ervaring in een commerciële of salesfunctie
- Je bent resultaatgericht en krijgt energie van het behalen van doelen
- Je neemt initiatief en wacht niet af
- Je voelt je comfortabel in gesprekken met ondernemers en andere beslissers
- Je bent communicatief sterk en kunt goed doorvragen
- Je pakt nieuwe kennis en software snel op

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Salaris tot €4.240 bruto per maand
- 10% variabele bonus + 5% stretch
- Hybride werken
- 25 vakantiedagen
- NS-Business Card of reiskostenvergoeding
- Goede pensioenregeling
- Ruimte voor ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden

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/

Hoofddorp

https://haystackpeople.nl