HAYSTACK PEOPLE

Accountmanager

ScaleUp | Vast | 50k

BEDRIJFSPROFIEL

Krijg jij energie van een deal sluiten waarvan je weet: deze klant gaat hier echt geld mee besparen? In deze rol verkoop je een SaaS-oplossing met duidelijke commerciële waarde. Klaar om je saleservaring in te zetten bij een groeiende scale-up? Bekijk dan de functie.

Over het bedrijf

Je komt terecht bij een financieel gezonde SaaS-scale-up binnen e-commerce. Het bedrijf ontwikkelt software waarmee zakelijke klanten hun dagelijkse processen slimmer, sneller en efficiënter kunnen organiseren.

Groei & cultuur

De organisatie groeit zowel nationaal als internationaal en biedt veel ruimte voor initiatief en ondernemerschap. Je werkt in een professionele omgeving met korte lijnen, veel verantwoordelijkheid en directe impact.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

- Je beheert de volledige salescyclus: leads kwalificeren, behoeften achterhalen, demo's geven, de businesscase onderbouwen, onderhandelen en closen.
- Je begeleidt nieuwe klanten tijdens de onboarding en werkt hierbij samen met support en tech.
- Je bouwt je portefeuille verder uit via upsell en cross-sell.
- Je volgt ontwikkelingen in de markt en vertaalt deze naar commerciële kansen.
- Je denkt mee over de commerciële aanpak en werkt direct samen met marketing en product.

Extern spreek je met eigenaren en e-commerce managers, van snelgroeiende MKB-bedrijven tot grotere organisaties. Intern schakel je met marketing, support, product en het key account team.

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

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 1 jaar ervaring in sales.
- Je hebt commerciële drive en een proactieve houding.
- Je voelt je comfortabel in gesprekken met ondernemers en beslissers.
- Je bent resultaatgericht en vindt het leuk om verantwoordelijkheid te pakken.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Salaris tot €4.240 bruto per maand
- Bonusregeling: 10% variabel + 5% stretch bij overperformance
- Hybride werken
- 25 vakantiedagen
- NS-Business Card of reiskostenvergoeding
- Pensioenregeling

- Veel ruimte voor ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden

Enthousiast? 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/

Haarlem

https://haystackpeople.nl