HAYSTACK PEOPLE

Accountmanager DACH

Vast 100k

BEDRIJFSPROFIEL

De meeste zakelijke IT-hardware wordt na een aantal jaar vervangen, terwijl deze technisch nog uitstekend functioneert. Dit zorgt voor onnodige kosten, verspilling van grondstoffen en een groeiende hoeveelheid elektronisch afval.
Onze partner helpt organisaties hun IT-infrastructuur te verduurzamen door hardware langer in gebruik te houden via refurbishment, hergebruik en lifecycle services. De organisatie levert wereldwijd IT-hardware, van laptops en werkplekken tot networking en storage voor datacenters. Klanten variëren van datacenters en serviceproviders tot telecomorganisaties en eindgebruikers.
Met ruim 450 medewerkers, internationale vestigingen en duizenden zakelijke klanten is de organisatie uitgegroeid tot één van de grotere spelers binnen de Europese circulaire IT-markt. Het internationale salesteam bestaat momenteel uit 11 medewerkers en wordt de komende periode verder uitgebreid.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het verder uitbouwen van de DACH-regio. Je ontwikkelt bestaande klantrelaties, vergroot het aandeel binnen deze accounts en gaat daarnaast actief op zoek naar nieuwe klanten.
Je verkoopt geen standaardproduct uit voorraad. Ongeveer 80% van de gevraagde hardware is niet direct beschikbaar. Je achterhaalt wat een klant nodig heeft en werkt samen met interne teams om de juiste oplossing te realiseren. De nadruk ligt hierbij op networking, storage en services rondom IT-infrastructuur.
De gemiddelde orderwaarde ligt tussen €5.000 en €20.000, waarbij grotere projecten hier ruim bovenuit kunnen komen. Afhankelijk van de klant gaat het om een eenmalig project of terugkerende aanvragen gedurende het jaar.
De eerste maanden leer je de markt, producten en organisatie goed kennen. Daarna krijg je steeds meer verantwoordelijkheid over je eigen klanten en pipeline en reis je regelmatig naar klanten en prospects binnen Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland.

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 5 jaar ervaring binnen B2B-sales.
- Aantoonbare ervaring met new business en acquisitie.
- Ervaring met het beheren van het volledige salesproces.
- Affiniteit met IT, hardware of technische oplossingen.
- Je spreekt Duits op professioneel zakelijk niveau en beheerst daarnaast de Engelse taal.
- Bereid om regelmatig te reizen binnen de DACH-regio.
- Zelfstandig, ondernemend en commercieel gedreven.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een bruto maandsalaris tussen €4.000 en €5.000, afhankelijk van jouw ervaring.
- Een ongelimiteerde bonusregeling waarbij bij het behalen van 100% van de target €50.000 bonus per jaar kan verdienen.
- Een accelerator boven 100% van de target, waardoor je bonus verder kan oplopen.
- Aanvullende kwartaalbonus op basis van persoonlijke ontwikkeldoelstellingen.
- Vier dagen per week werken op kantoor en één dag vanuit huis.

- Training en begeleiding om de producten, markt en technische oplossingen te leren kennen.
- Laptop en telefoon van de zaak.
- Een internationaal salesteam met collega's uit verschillende landen.
- Regelmatige sales incentives, teamactiviteiten en internationale klantbezoeken.

Ben je enthousiast over deze rol of heb je nog vragen over de vacature? Stuur mij gerust een e-mail via t.smit@haystackpeople.nl. Liever direct contact? Je bereikt mij op 06 13 26 09 63. Ik vertel je graag meer over de organisatie en de functie.

Contact & solliciteren

Tobias Smit

Recruitment Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

31613260963

https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/

Amsterdam

https://haystackpeople.nl