

(New Business) Accountmanager

Description

Over de functie

Als accountmanager ben je gedreven om samen met de klant te groeien. Je brengt minimaal 2 jaar ervaring mee als succesvolle accountmanager verantwoordelijk voor nieuwe klanten. Je hebt daarbij bewezen dat je groeikansen identificeert en die kansen omzet in resultaten. Marketingcollega's faciliteren je daarbij met gekwalificeerde leads. Vanzelfsprekend ben je ook zelf in staat om nieuwe klanten te spotten en te interesseren, bij voorkeur via *referrals*. Je verdiept je bovendien in de bedrijfsprocessen van klanten en optimaliseert die overtuigend met de bestaande portfolio. Ervaring in een vergelijkbare rol binnen de ICT-oplossingen is daarbij een must.

Responsibilities

Wat deze rol aantrekkelijk maakt

- Je mag experimenteren en aan de slag met nieuwe klanten.
- Je krijgt veel vrijheid en vertrouwen.
- Je bent altijd bezig met de techniek van morgen.

Wat verder nog belangrijk is

Een van de Solution Consultants (pre-sales) en een van de Client Success Managers (after-sales) ondersteunen je tijdens het salesproces. Dankzij oa. producttrainingen blijven je kennis en vaardigheden op pijl. De eerste 100 dagen begeleidt een Senior Accountmanager je. Kortom, we doen er alles aan om je te helpen succesvol te zijn en blijven.

Qualifications

Functie-eisen

- Je hebt HBO werk- en denkniveau
- Je hebt 1 tot 4 jaar ervaring in een vergelijkbare functie.
- Je hebt aantoonbaar ervaring met *new business sales*. Je bent gedreven om leads in deals om te zetten. Heb je kennis van de ICT markt dan is dat een pré. in ICT-oplossingen.
- Ben je bekend in de wereld van *Cloud computing*, digitale transformatie, contactcenters en digitale werkplekken dan is dat een pré.
- Je beheerst de Nederlandse- en Engelse taal uitstekend.
- Je bent prestatiegericht en wil "scoren".

Job Benefits

Wat de klant te bieden heeft

Je krijgt een jaarcontract (gevolgd door een contract voor onbepaalde tijd). Het bruto salaris bij een volledig dienstverband inclusief alle bonussen ligt tussen de

Hiring organization

Magnify-People

Employment Type

vast contract – onbepaalde tijd

Beginning of employment

asap

Duration of employment

onbepaalde tijd

Industry

IT

Job Location

Rotterdam, Zuid-Holland,
Nederland

Working Hours

40

Base Salary

€ 7500 - € 125000

Date posted

February 21, 2021

Valid through

31.05.2021

€90.000 en €150.000 euro per jaar. De bonussen hebben geen limiet.

En verder

- Goede werksfeer in een enthousiast (sales)team (kenmerken: open, non-sens, direct)
- Veel mogelijkheden om je persoonlijk en als professional verder te ontwikkelen
- Hulpmiddelen die het werk leuker maken (zoals leaseauto, laptop en smartphone)

Over je nieuwe werkgever

Onze klant is wereldwijd een van de snelst groeiende Cloud-organisaties. Als Accountmanager werk je in de *booming* markt van *Cloud computing*, digitale werkplekken en contact centers. Ondanks COVID-19 is de omzet significant toegenomen. Je krijgt veel mogelijkheden om jezelf (snel) te ontwikkelen. Niet alleen door de *booming* markt, maar ook door de enorme groei die deze internationale organisatie doormaakt.

Contacts

Sollicitatieprocedure

Na de voorselectie, bestaande uit een selectiegesprek (i.v.m. covid19 doen wij dit via een videoverbinding), referentiecontrole en een online persoonlijkheidstest, legt Magnify People geschikte kandidaten voor aan de selectiecommissie van de klant. Deze commissie bepaalt welke kandidaten zij uitnodigen voor een kennismaking. Hierna bepalen we de vervolgstappen in de selectieprocedure.

Je kunt solliciteren door je motivatie en cv te sturen aan Toby Hassefras: toby@magnify-people.nl. Voor meer info over de rol en/of organisatie mag altijd gebeld worden met: 06-34242514