

## Accountmanager (IT)

Met een combinatie van klantgerichtheid en sales inzicht bouw je aan langdurige relaties en weet je leads om te zetten in waardevolle samenwerkingen. Klinkt dit als jouw ideale baan?

### Samenvatting

Locatie: **Nijmegen**

Dienstverband: **32-40 uur**

Salaris: **tot 3500**

**Gedreven, commercieel en klaar voor een uitdagende rol met volop groeikansen?** Als Accountmanager speel je een sleutelrol in het uitbreiden van het klantenbestand en het realiseren van groei. Met jouw energie en overtuigingskracht weet je nieuwe klanten te winnen en bestaande relaties te versterken. In een dynamische markt met volop kansen maak jij het verschil. Klinkt dit als jouw ideale baan? Lees snel verder!

### Over de functie

In deze commerciële rol ligt de focus op het actief benaderen van nieuwe klanten en het uitbouwen van sterke klantrelaties binnen de Benelux. Door jouw inzicht in sales en klantbehoeften weet je strategische kansen te signaleren en om te zetten in concrete successen. Naast acquisitie beheer je een eigen klantenportefeuille en werk je nauw samen met het salesteam om ambitieuze doelen te realiseren.

### Zo ziet jouw dag eruit!

Geen dag is hetzelfde, maar stel je voor:

- **Je start de dag** met een kop koffie en checkt je inbox. Een klant heeft een vraag over een offerte, dus jij pakt direct de telefoon om mee te denken en een passende oplossing te bieden.
- **Daarna bel je een potentiële klant** die interesse heeft getoond. Jij weet precies hoe je het gesprek leidt en overtuigt hem om een samenwerking aan te gaan. Weer een deal in de pocket!
- **Tussendoor overleg je met collega's** over lopende projecten. De sfeer is informeel, dus de communicatie is snel en direct. Iedereen helpt elkaar om de beste resultaten te halen.
- **Na de lunch werk je een offerte uit** en stuur je deze op. Je belt nog even na om te checken of alles duidelijk is.
- **Vlak voor het einde van de dag** ga je aan de slag met het versterken van de relatie met bestaande klanten en adviseer je ze over de producten,

waarmee je de klant blij maakt!

- **De werkdag afsluiten?** Dat doe je in de bar met een borrel of tijdens een teamuitje. Hier werken betekent ook plezier maken!

## Over het bedrijf

Deze organisatie is een toonaangevende distributeur van zakelijke IT-hardware en randapparatuur, met een sterke positie binnen de Europese markt. Sinds de oprichting in 2001 is er een indrukwekkende groei gerealiseerd, gedreven door een combinatie van ambitie, marktkennis en een klantgerichte aanpak. Dankzij korte communicatielijnen en een transparante werkwijze weet het team snel te schakelen en in te spelen op de nieuwste ontwikkelingen.

Naast zakelijk succes speelt werkplezier een grote rol. De dynamische werkomgeving biedt ruimte voor eigen initiatief, professionele ontwikkeling en teamspirit. Dagelijks staat er een uitgebreide verse lunch klaar, en in de pauzes wordt er fanatiek tafeltennis of tafelvoetbal gespeeld. Vrijdagmiddagborrels en teamuitjes zorgen voor een hechte en energieke werksfeer. Groei en ontwikkeling staan centraal, met trainingen en begeleiding om het beste uit jezelf te halen.

## Wie ben jij?

- 32-40 uur per week beschikbaar
- Afgeronde commerciële opleiding (pré)
- Passie voor klantcontact en sales
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in Nederlands (Engels is een pré)
- Proactief in het signaleren en benutten van commerciële kansen
- Sterk in het analyseren van klantbehoeften en het bieden van passende oplossingen

## Wat wij bieden

- Salaris tussen €2.500 en €3.500, afhankelijk van ervaring
- Uitstekende provisie- en bonusregeling
- Pensioenregeling
- Doorgroeimogelijkheden en volop ruimte voor ontwikkeling
- Een contract met uitzicht op een vast dienstverband
- Een inspirerende werkomgeving met leuke borrels, teamuitjes en andere activiteiten

## Interesse?

Klaar om je commerciële talenten te benutten en te groeien in een dynamische werkomgeving? Solliciteer direct en ontdek wat deze kans voor jou kan betekenen!