

Accountmanager Barrelproof Company

Rotterdam | HBO | 32 – 40 uren per week

Accountmanager – buitendienst

Doel van de functie accountmanager: Genereren van omzet door relatiemanagement, werving van nieuwe klanten, aanbevelen van (nieuwe) producten en het plannen en ontwikkelen van kansen in de markt. Realiseren van upsell en cross-selling oppurtunities.

Bedrijfsprofiel

De rol van accountmanager bij Barrelproof is uitdagend en afwisselend. Zo ga je op zoek om nieuwe business te creëren en je bent een kei in het aanvoelen van commerciële kansen en relatiebeheer. Als accountmanager ga je regelmatig op bezoek bij klanten om de stand van zaken te bespreken. Zijn er ontwikkelingen of verbeteringen in de samenwerking, of zie jij kansen de samenwerking te verdiepen? Dan weet jij acties die hieraan bijdragen binnen Barrelproof goed uit te zetten. Kortom: je weet wat er moet gebeuren om nieuwe klanten binnen te halen en maakt het verschil bij bestaande relaties met jouw commerciële sales talent. Ervaring in sales is geen keiharde eis, maar commerciële ervaring, veel enthousiasme en gedrevenheid wordt zeer gewaardeerd.

Jouw taken als accountmanager

- **Strategisch accountplan**
Identificeren van marktpotentieel en kwalificeren van accounts, eventueel in de vorm van een strategisch accountplan / account jaarplan.
- **Verkoopproces initiatie**
Initieert het verkoopproces door het plannen van afspraken met klanten door middel van koude acquisitie, het geven van presentaties en rekening houden met de eisen en wensen van de klant maar het commercieel belang hierbij niet uit het oog verliezend.
- **Opbouwen en onderhouden zakelijke relaties**
Sluit overeenkomsten door een relatie op te bouwen, een gedegen uitleg van product en service en nieuwe toepassingen te ontwikkelen en te initiëren.
- **Omzet vergroten**
Vergroot de omzet van bestaande accounts door nieuwe producten en diensten aan te bieden, kansen in de markt te spotten en deze verder te ontwikkelen tot commerciële producten.
- **Strategisch informatie verzamelen**
Draagt bij aan het verzamelen van strategische markt informatie door producten van concurrenten en reacties van klanten te volgen.
- **Signaleren behoeften van klanten**
Nieuwe producten en diensten aanraden door huidige productresultaten te evalueren; signaleren van behoeften.
- **Administratie**
Bijhouden van een correcte administratie waaronder contracten, e-mail afhandeling, offertes etc.
- **Behalen van targets**
Voldoen aan salesresultaten door het behalen van de verwachte omzet en targets.

DIT BEN JIJ

- In het bezit van een hbo- of wo-diploma;
- Je hebt een hoog energieniveau en een winnaarsmentaliteit;
- Je bent ondernemend, ambitieus en resultaatgericht;
- Minimaal 2 jaar werkervaring als Accountmanager is een pre;

Stuur je CV en motivatiebrief voor 31 december naar danique@barrelproofcompany.com

WIE BIEDEN JOU

- Een plek in een ambitieus en informeel team dat barst van ambitie en energie.
- Vrijheid om je functie verder vorm te geven en te ontwikkelen.
- Je gaat onderdeel uitmaken van een snelgroeiende organisatie. Op basis van performance, ondernemerschap en resultaten krijg je veel kans om door te groeien.
- Een aantrekkelijk salaris, een bonusregeling en auto van de zaak.