

FUNCTIEOMSCHRIJVING

Account Manager Andes

Functieomschrijving Account Manager

Wij zijn Andes, leverancier van online software oplossingen die internationaal actief is voor overheden en bedrijven. Met onze oplossingen zijn we in staat om de arbeidsintensieve werkzaamheden bij onze klanten beter te organiseren en daarmee te verbeteren. Het gaat daarbij om werkprocessen zoals het vergunnen, toezicht en handhaven van (graaf)werkzaamheden in de openbare ruimte, het inplannen van evenementen en het beheren van industriegebieden. Daarnaast levert Andes een veelzijdig aanbod van location enabled services en zijn we actief op gebied van routeplanning en mapping.

Voor het realiseren van kwantitatieve en kwalitatieve sales doelstellingen zijn we opzoek naar een gedreven Account Manager. Als Account Manager ben je volledig verantwoordelijk voor het opzetten en uitvoeren van sales trajecten, met een sterke focus op new business.

- Je bent verantwoordelijk voor het opzetten en onderhouden van lange termijn klantrelaties met veelal een complexe DMU
- Je hebt de focus op new business
- Je bent in staat om de klantvraag op een creatieve manier te vertalen naar een eindoplossing Je bent samen met marketing mede verantwoordelijk voor het opzetten van beurzen en klant bijeenkomsten
- Je bent in staat om voor grote groepen productpresentaties/trainingen te houden
- Na het implementatietraject ben je verantwoordelijk voor het beheren van de klant, voor het optimaliseren van de klantrelatie en het genereren van nieuwe sales trajecten
- Je bent bereid om samen met collega's een bijdrage te leveren aan de groeiambities van de organisatie
- Je werkt samen met product management en marketing in de ontwikkeling van nieuwe productoplossingen en marketingactiviteiten

Functieprofiel

- Je hebt een afgeronde HBO- of WO-opleiding in een commerciële, bedrijfskundige of technische richting
- Je hebt 3-5 jaar werkervaring
- Je bezit een natuurlijke overtuigingskracht en bent creatief en oplossingsgericht
- Je hebt een winnersmentaliteit en bent resultaatgericht
- Je beschikt over uitstekende presentatievaardigheden
- Je haalt voldoening uit langlopende en complexe salestrajecten en bent bekend met consultative selling
- Je hebt een breed netwerk opgebouwd met de gemeentelijke en provinciale overheid
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift, kennis van de Duitse taal is een pré

Ben jij op zoek naar een uitdagende en innovatieve omgeving om je eigen sales skills verder te ontwikkelen en herken jij je in het bovenstaande profiel? Dan wordt dit mogelijk jouw nieuwe uitdaging!

Solliciteren

Heb je interesse in deze functie, stuur dan je schriftelijke motivatie en Curriculum Vitae naar: HR@andes.nl. Wil je meer informatie over de vacature dan kun je per mail contact opnemen met Rob Huibers via HR@andes.nl. Acquisitie wordt niet op prijs gesteld.