



<https://careers.fleetgo.com/job/accountmanager-fleetgo/>

Accountmanager (junior/medior)

Omschrijving

Commercieel Talent voor op kantoor én op de weg (32-40u)

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor de sales van onze oplossingen binnen Nederland én het beheer van onze bestaande klanten. Je hoeft zelf niet actief op zoek te gaan naar potentiële klanten, dat heeft onze marketingafdeling namelijk al voor jou gedaan! Jij hoeft er alleen maar voor te zorgen dat alle leads die binnenkomen van de juiste informatie worden voorzien om een keuze te kunnen maken voor een leverancier. Daarnaast ben je verantwoordelijk voor jouw klantportfolio en bezoek je deze regelmatig. Je voorziet klanten en leads van advies, je geeft product demonstraties, maakt offertes en volgt deze ook op.

Wat ga je precies doen?

Jouw taken zijn onder andere:

- Opvolgen en kwalificeren van leads
- Het adviseren van potentiële en bestaande klanten
- Het geven van online demonstraties
- Offertes opstellen, versturen en opvolgen
- Klant bezoeken
- Deals sluiten
- ...en nog veel meer!

Wie zoeken we?

De ideale kandidaat is iemand die commercieel is ingesteld, maar ook een brede interesse heeft in software en techniek. Je moet je goed kunnen inleven in de situatie van onze klant en onze oplossingen door-en-door kennen. We zoeken dan ook geen tweedehands autoverkoper, maar een consultant die op alle niveaus van de organisatie kan opereren.

Vereisten voor deze functie zijn:

- Minimaal HBO werk-en denkniveau (aantonbaar)
- 0-2 jaar (junior) of 3-5 jaar (medior) ervaring met (tele)sales
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal
- Goede beheersing van de Engelse taal
- Rijbewijs
- Je woont niet al te ver weg van ons kantoor

Bonuspunten:

- Een extra vreemde taal op professioneel niveau
- Ervaring met (cloud)software of techniek in het algemeen

Wat kun je van ons verwachten?

FleetGO (HQ)

Dienstverband

Full-time, Part-time

Sluitingsdatum

15.08.2024

Startdatum

In overleg

Aanstelling

Onbepaalde tijd

Locatie

Lindenhof 1, 8051 DD, Hattem (NL),
Nederland

Salarisindicatie

2400

Je komt terecht in een team van enthousiaste collega's en krijgt alle ruimte om jezelf te ontwikkelen en om door te groeien in de organisatie. We groeien snel en waar jij naartoe groeit, heb je voor een groot deel zelf in de hand. Zo kun je bijvoorbeeld opklimmen in de sales ladder, kun je je specialiseren in bepaalde klanten of oriënteer je je voor onze buitenlandse business. We hebben namelijk ook nog kantoren in Duitsland en Engeland. Kansen genoeg!

Werken bij FleetGO betekent:

- Een uitdaging op niveau in een snel groeiend, internationaal bedrijf
- Uitstekende doorgroeimogelijkheden
- Veel vrijheid en verantwoordelijkheid
- Alle tools die je nodig hebt om succesvol te zijn
- Uiteraard een goed salaris
- Leaseauto
- 24 vrije dagen
- 8% vakantiegeld
- Vitaliteitsprogramma (minimaal 8 toffe sportactiviteiten)
- Reiskostenvergoeding
- Collectieve pensioenregeling

Daarnaast hebben we een eigen personeelsvereniging die leuke dingen doet voor het personeel en minimaal twee keer per jaar een leuk uitje organiseert.

Interesse?

Ben je geïnteresseerd in deze functie? Solliciteer dan onderaan deze pagina of neem contact op met Jos Pijnaker via j.pijnaker@fleetgo.com.