

Strategic Client Manager Data

Functiegroep **Key Accountmanagement**

Locatie **Zuid-Holland**



Vragen over onze vacatures?

Leonie Plugge
leonie@salesrecruiters.nl
020 - 262 24 40

Introductie

Door de inzet van complexe software en data helpt onze opdrachtgever organisaties wereldwijd met het optimaliseren van hun performances. Zij werken al samen met 90% van alle organisaties uit de Fortune 500 en hebben mooie groeiambities. Vanwege de groei zijn wij op zoek naar een Strategic Client Manager. Ben je analytisch, servicegericht en een goede luisteraar? Lees dan verder!

De organisatie is al meer dan 150 jaar actief en beheert een van 's werelds grootste databases die informatie bevat over bijna een half miljard bedrijven wereldwijd. Partijen als TNT en Akzonobel voorzien zij van een onuitputtelijke bron van waardevolle data. Met deze data helpt de organisatie hun klanten te beschermen tegen fraude of groeimogelijkheden te signaleren en realiseren. Je komt terecht in een jong en dynamisch salesteam van 10 collega's waarbij samen doelen bereiken van groot belang is. Cultuur laat zich omschrijven als resultaatgericht, vooruitstrevend en klantgericht.

Als Strategic Client Manager ben je primair verantwoordelijk voor het ontwikkelen en onderhouden van een klantenportefeuille met veel groeipotentie. Dit portfolio bestaat uit 30 organisaties die actief zijn in onder andere de advocatuur, accountancy en bevat grote dienstverleners. Als gesprekspartner op C-level niveau weet je een goede relatie op te bouwen en behoeftes omtrent data in kaart te brengen. Je weet wat er speelt bij de klant en adviseert op strategisch vlak. Wanneer een nieuwe kans zich voordoet ben jij degene die de situatie bij de klant in kaart brengt en adviseert, vervolgens draag je het traject over aan je collega die verantwoordelijk is voor de uitvoering. Jij blijft altijd het eerste aanspreekpunt. In de rol werk je nauw samen met collega's en klanten en wordt je tot slot klaargestoomd om

Functie eisen

- * Afgeronde HBO/WO opleiding
- * Minimaal 3 - 5 jaar werkervaring in een B2B-verkooppositie
- * Ervaring en/of affiniteit met de data en software oplossingen
- * Zelfstandige, ondernemende en gedreven persoonlijkheid
- * Relatiemanager, klantgericht en commercieel inzicht
- * Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal
- * Woonachtig in de Randstad

Aanbod

- * Uitstekend vast salaris in combinatie met een aantrekkelijke bonusstructuur
- * Extra 13e maand
- * Een auto (Range van de Audi A4), laptop en telefoon
- * Intensief inwerktraject
- * Carrière mogelijkheden, binnen een jaar doorgroeien naar Enterprise Accountmanager
- * Gezonde en internationale onderneming met een sterke marktpositie
- * Goede werksfeer binnen een fris en energiek sales team

door te groeien tot Enterprise Accountmanager.