

Account Executive Quality & Safety Management

Functiegroep
Locatie

Accountmanagement
Zuid-Holland



Vragen over onze vacatures?

Jelle van den Berg
jellevandenberg@salesrecruiters.nl
020 - 262 24 07

Introductie

Voor een internationale SaaS-Startup, waar geen dag hetzelfde is ben ik op zoek naar Account-Executive. Zoek jij ondernemersvrijheid en wil jij meebouwen aan een salesteam? Lees dan vooral verder.

Binnen de organisatie draait alles om het managementsysteem met oplossingen voor Issue Management, Document Management, Audits, CAPA Management en Equipment Management. Met als doel om bedrijven te helpen te transformeren naar een volledig geïntegreerde kwaliteits- en veiligheidscultuur. Met de gebruiksvriendelijke interface, constante verbetering van het platform en kennisdeling weet de organisatie hun klanten steeds dichterbij de operationele perfectie te brengen.

De opdrachtgever is een snelgroeende wereldwijde actieve startup met een platte organisatiestructuur. Je zult samen te komen werken met een van de oprichters in een klein salesteam. Er heerst een open en hards-on mentaliteit waarin persoonlijke ontwikkeling centraal staat. Er is veel vrijheid en vertrouwen voor verbetering en ontwikkeling van de interne processen. De organisatie heeft een ambitieuze groeiambitie en er liggen heel veel kansen om te gaan uitbreiden en nieuwe partnerships aan te gaan. Juist buiten de gebaande paden! Jij bent daarvoor in de lead.

Ik zoek een Account-Executive met ervaring in het verkopen van SaaS / software oplossingen aan Enterprise organisaties. Binnen de functie ligt de focus op het kwalificeren van leads en sales, maar ook op het verbeteren van de salesprocessen en stukje marketing. Met jou creatieve en commerciële ideeën weet jij nieuwe leads te creëren en nieuwe markten te betreden. Jij weet jouw klanten te overtuigen over waarde van het platform en de deal te sluiten. Doormiddel van het geven van online demo's weet jij je contactpersonen en alle lagen van de organisatie over te halen. Je werkt vanuit Delft maar jouw klanten bevinden zich wereldwijd. Voorbeelden zijn grote organisaties binnen de petroleumindustrie, machinebouwindustrie, maar ook voedselproducenten etc.

Al met al een mooie uitdaging voor iemand die niet bang is om zijn of haar handen uit de mouwen te steken en de organisatie naar een hoger niveau te tillen. Ben jij commercieel en een doorzetter? Dan kom ik graag in contact met jou?

Functie eisen

- * HBO werk- en denkniveau
- * Minimaal 2 jaar ervaring in een vergelijkbare functie
- * Woonachtig in de Randstad
- * Affiniteit met SaaS-software
- * Jij bent commercieel, ondernemend en daadkrachtig

Aanbod

- * Goed salaris en aantrekkelijke bonusstructuur
- * Contractuur 1 jaar
- * Laptop, telefoon
- * Onbeperkt aantal vakantiedagen
- * Veel uitdaging en ruimte voor eigen inzichten
- * Werken bij een innovatieve startup organisatie met ambitieuze groeidoelstellingen