

Salesmanager B2B - netwerkdiensten en events (LaaS)

Functiegroep

Accountmanagement

Locatie

Noord-Holland

Vragen over onze vacatures?

Meike Hagedoorn
meike@salesrecruiters.nl
020 - 248 00 45

Introductie

Ben jij op zoek naar de volgende stap in je salescarrière? Dan hebben wij een mooie uitdaging voor jou! Voor een snelgroeiend, internationaal georiënteerd bedrijf actief in zakelijke bijeenkomsten zijn wij op zoek naar een gedreven Accountmanager.

Als Accountmanager kom je te werken bij een jonge en succesvolle organisatie met vestigingen in vijftien landen. De organisatie is gespecialiseerd in het organiseren van fysieke, virtuele en hybride B2B netwerkbijeenkomsten. Het doel van deze bijeenkomsten is om dienstverleners in de tech- en consultancy industrie met strategische besluitvormers van de Top 500-bedrijven te matchen.

De organisatie maakt een flinke groei door in Nederland en is ook internationaal flink aan het uitbreiden. Met 130+ (virtuele) bijeenkomsten per jaar in heel Europa, zijn zij marktleider in B2B netwerkdiensten. 200 medewerkers wereldwijd zorgen voor elke stap op weg naar een succesvolle bijeenkomst: van het cureren van relevante content tot het uitvoeren van een klantervaring van wereldklasse. Deze bijeenkomsten hebben altijd het doel om waardevolle connecties op te doen en potentiële business partners met elkaar in contact te brengen, dus uiteindelijk het genereren van kwalitatieve leads (LaaS).

Je bent gewend om te werken met targets en bent resultaatgericht. Daarnaast ben je new business-georiënteerd, maar weet je ook bestaande relaties uit te bouwen. Elke dag ben je bezig de boodschap van de organisatie over te brengen op C-level sales- en marketingbesluitvormers van de klant, zowel vanaf kantoor als in het veld, dus aan tafel bij de klant. Met jouw enthousiasme en kennis weet jij de klant bewust te maken van de voordelen van netwerkbijeenkomsten en op een consultatieve manier kun jij achterhalen wat de commerciële doelen van deze bijeenkomsten zijn en welke doelgroep er bereikt moet worden. Samen met de Customer Success Manager, die het dagelijkse aanspreekpunt is van de klant kijk je ook naar mogelijkheden tot up- en crossselling.

De organisatie heeft een succesvolle transitie doorgemaakt en is nog steeds groeiende. Om deze groei door te trekken zijn zij op zoek naar een Accountmanager die naast acquisitie ook in staat is een lange termijn-partnership op te bouwen; meerdere bijeenkomsten voor de periode van in ieder geval een jaar. Met jouw positieve houding en sociale vaardigheden weet jij bij de klant binnen te komen en te blijven. Je komt terecht in een dynamisch en ambitieus team met een gemiddelde leeftijd van 29 jaar. Minimaal twee keer per jaar komt ook het hele internationale team bij een voor teambuilding en gegarandeerd goede feestjes.

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

Functie eisen

- * Ervaring met schakelen op C-level en minimaal 2 jaar sales ervaring in B2B omgeving
- * HBO werk- en denk niveau
- * Sales trackrecord in verkoop van diensten en ervaring met closed deals, new business
- * Commercieel, veel energie, zelfstandigheid, discipline en representatief
- * Ervaring met telefonische verkoop
- * Woonachtig in regio Amsterdam
- * Vloeiend Engels woord en geschrift.

Aanbod

- * Goed vast salaris + interessante bonusstructuur
- * Veel ruimte persoonlijke ontwikkeling en internationale doorgroeimogelijkheden
- * Fijn kantoor, gezellig & ambitieus jong team
- * Beste salesschool in Europa
- * Auto, laptop en iPhone van de zaak.