

Vacature Accountmanager

Doel van de functie

Verantwoordelijk voor het realiseren van de doelstellingen van de afdeling verkoop met focus op het realiseren van de meest optimale afhandeling van de contacten met potentiële, bestaande klanten en wederverkopers met als doel CASH producten en diensten te verkopen, relaties te onderhouden en kwaliteit te leveren om zodoende de omzet te doen stijgen, kosten te laten dalen en de klanttevredenheid te verhogen.

Belangrijkste resultaatgebieden

- Samen met de andere medewerkers verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken, het interpreteren van de management informatie/rapportages, het behalen van targets, het onder controle houden van de kosten en het opvolgen van de acties die daaruit voortvloeien.
- Op individueel- en groepsniveau verantwoordelijk voor het op een professionele, klantgerichte wijze benaderen van potentiële nieuwe en bestaande klanten en wederverkopers, met als doel inzicht te krijgen in de uitdagingen waarvoor deze relaties zich zien geplaatst om van daaruit standaard oplossingen te bieden via de CASH producten en diensten, het verkrijgen en opvolgen van de leads, het zorgen voor een correcte getekende overeenkomst, het uitvoeren van de daaruit voortvloeiende acties. Dit alles volgens de bij CASH geldende gedragscodes, wettelijke- en kwaliteitsnormen.
- Merendeel van de commerciële acties zullen telefonisch plaatsvinden.
- Het eigen maken van de basiskennis van de meest voorkomende modules en de kennis hierover op peil houden, met als doel potentiële en bestaande klanten zelfstandig goed onderbouwd te adviseren en onze producten en diensten aan te verkopen. Dit alles binnen een gesteld termijn aan de hand van een bepaald opleidingstraject, wat in samenwerking met de Sales Manager wordt opgesteld.
- Verantwoordelijk voor het opzetten en onderhouden van klantcontacten, waarbij via contact met de juiste personen overeenkomsten kunnen worden gemaakt.
- Profileert het bedrijf Cash Software op bijeenkomsten zoals o.a. congressen, seminars, netwerken etc., maar ook d.m.v. Social Media. Dit alles om nieuwe klanten te identificeren en klant van CASH te laten worden.
- Samen met de andere medewerkers binnen CASH verantwoordelijk voor een systematische analyse van de potentiële nieuwe en bestaande klanten met deze informatie input leveren voor nieuwe verkooptechnieken en strategieën en het bewerkstelligen van verbeteringen en innovaties binnen CASH.
- Verantwoordelijk voor een efficiënt beheer van de agenda zodat gemaakte afspraken worden nagekomen en gedocumenteerd waardoor een bijdrage geleverd wordt aan het goede imago van CASH.
- Verantwoordelijk voor het achterhalen van bedrijfsinformatie en een correcte en tijdige administratieve afhandeling van relevante gegevens in het CASH systeem waardoor goede informatie beschikbaar is voor diverse doeleinden.
- Voldoen aan salesresultaten door het behalen van de verwachte omzet en targets. De invulling daarvan kan door het Management worden gewijzigd. Daarnaast is een provisieregeling (zie formulier provisieregeling Verkoop) van toepassing. Ook de invulling daarvan kan door het Management worden gewijzigd.
- Verantwoordelijk voor een tijdige en relevante en adequate verstrekking van management informatie/rapportages, het bijhouden van KPI's zowel naar interne als externe belanghebbenden, waardoor besluitvorming effectiever en efficiënter kan plaatsvinden
- Is verantwoordelijk voor een uitstekende mondelinge en schriftelijke communicatie naar alle betrokken partijen teneinde iedereen op tijd op de hoogte te brengen van voor hen relevante aangelegenheden.

- Zorgt voor het onderhouden van goede werkrelaties binnen CASH door bv. actief te participeren in team- en groepsmeetings, projecten en proactief met suggesties en initiatieven te komen die de performance van de business verbeteren.

Vereiste kennis en ervaring

- HBO werk en denkniveau, commerciële richting
- Aantoonbare ervaring van verkoop- en presentatietechnieken
- Goede communicatieve en commerciële vaardigheden
- Affiniteit met administraties en automatisering

Competenties

- Klantgerichtheid
- Integriteit
- Prestatiegerichtheid
- Commercieel onderhandelen
- Zelfvertrouwen
- Organisatiebewust samenwerken
- Relatiemanagement

Tevens verwachten wij van een Accountmanager o.a. eigenschappen zoals inlevingsvermogen, leergierigheid, intrinsieke motivatie, flexibiliteit en de wil om te verbeteren.

Interesse of wilt u meer informatie?

Neem contact op met Lydia van Dongen via 070 – 3 560 570 of l.dongen@cash.nl