

## Strategic Accountmanager Sales Direct (40 uur pw)

**Bedrijfsonderdeel:** Sales

**Rapporteert aan:** Sales Manager Direct

### **Doel bedrijfsonderdeel:**

De afdeling Sales draagt zorg voor het werven van nieuwe klanten/partners en het behouden en uitbouwen van de relaties met bestaande klanten/partners.

### **Doel functie:**

Realiseren van vastgestelde targets voor de acquisitie van opdrachten alsmede zorgdragen voor het behouden en uitbouwen van bestaande toegewezen accounts en de acquisitie van nieuwe accounts.

### **Hoofdactiviteiten per resultaatgebied:**

#### *Beleid, Planning & Control*

- Adviseren en ondersteunen van de manager en ten aanzien van beleidsvraagstukken binnen de afdeling
- Aanleveren van periodieke (voortgangs)rapportages ten behoeve van operationeel of maandelijks afdelingsoverleg aan de manager

#### *Bedrijfsvoering*

- Bijdragen aan, naleven en uitvoeren van kwaliteitsprocessen (waaronder ISO) binnen de organisatie en de afdeling
- Bijhouden van relevante ontwikkelingen binnen het werkgebied

#### *Commercie*

- Realiseren van salestargets
- Verantwoordelijk voor (het opstellen van) offertes, aanbiedingen en contracten binnen de afdeling en werkgebied aan de hand van de door de organisatie gestelde criteria
- Voeren van onderhandelingen ten aanzien van offertes, aanbiedingen en contracten binnen de afdeling en werkgebied aan de hand van de door de organisatie gestelde criteria
- Verantwoordelijk voor een accurate en actuele sales pipeline
- Verantwoordelijk voor het registreren, beheren en bewaken van de contracten en signaleren van de contractstermijnen
- Verantwoordelijk voor relatie en accountmanagement van toegewezen klanten en de acquisitie van nieuwe klanten.
- Signaleren van vragen en behoeftes van klanten in de midden en groot zakelijke markt, ontwikkelingen en trends binnen het werkgebied, en concurrenten . In samenwerking met de Manager en afdeling Marketing en Product Management vertalen van vragen, behoeftes van klanten, trends en ontwikkelingen binnen het werkgebied, naar verkoopmogelijkheden

- Voeren van periodieke evaluatiegesprekken met de klanten, vaststellen of bijstelling nodig is en zonodig overgaan tot gepaste maatregelen om de doelstellingen te behalen
- Verantwoordelijk voor het volgens afspraak leveren van de diensten aan klanten in samenwerking met de “delivery afdeling” binnen Eurofiber.
- Vervullen van de ambassadeursfunctie voor Eurofiber met de daaraan gekoppelde normen en waarden.
- Begrip van en inlevingsvermogen in de business van de toegewezen klanten. Daarmee in staat zijn de Eurofiber doelstellingen te vertalen naar klantvoordelen
- In staat om een gestructureerd “aanvalsplan” te maken op basis waarvan de gestelde doelen gerealiseerd worden

**Werk- en denkniveau:**

HBO / WO

**Specifieke deskundigheden:**

- 5-7 jaar relevante werkervaring
- Ervaring als senior account manager is een pre
- Ervaring in de Telecom is een pre
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift