



Account Manager

NOVEC B.V.

Uniek is het ondernemende karakter van ons bedrijf. Stilstaan is achteruitgang en daarom zijn we volop in beweging en steeds op zoek naar nieuwe mogelijkheden om de business uit te breiden! Als dienstverlener op het gebied van telecommunicatie, gericht op de verhuur van nieuwe en bestaande infrastructuur, heeft onze organisatie telecomoperators en vastgoedpartijen als klant. NOVEC B.V. is exploitant en beheerder van de netwerken van OTC B.V. Onze oplossingen voor mobiele indoor dekking worden in de markt gezet onder de merknaam BinnenBereik.

BinnenBereik voorziet in de groeiende behoefte aan goed mobiel bereik binnen gebouwen. Mobiel bereik binnen moderne, verduurzaamde gebouwen/kantoorpanden, blijkt om verschillende redenen vaak dramatisch slecht. BinnenBereik heeft een indoor mobiele dekking ontwikkeld dat binnen optimaal bereik biedt van alle telecomproviders, op basis van 'as a service' en is 5G ready. Een gebouweigenaar, - gebruiker of -beheerder wordt hiermee volledig ontzorgd op het gebied van mobiele connectiviteit binnen het gebouw.

We zijn op zoek naar een Account Manager

Als Account Manager maak je deel uit van het actieve, informele en enthousiaste team van BinnenBereik. Je voornaamste taak is het ontwikkelen van nieuwe klanten en houd je je bezig met het uitbouwen van bestaande klantrelaties. In samenwerking met marketing weet je de markt goed in kaart te brengen en daarin de juiste prioriteiten te stellen. Je bent voor de klanten een betrouwbare adviseur en straalt de professionaliteit van de organisatie uit. Je weet je te verplaatsen in de klant en zijn behoeften en de DMU goed in kaart te brengen. Je bent creatief, volhardend en initiatiefrijk als het gaat om het leggen van nieuwe contacten en het sluiten van overeenkomsten. Heb je een netwerk binnen de vastgoedsector en projectontwikkelaars, dan helpt je dat om nieuwe projecten te initiëren of je bent in staat snel je weg te vinden in deze sector. Daarnaast ben je een proactief en heb je de drive om graag samen met je team de targets te halen.

BELANGRIJKSTE TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Acquisitie van nieuwe projecten (B2B) in complexe langdurige salesprocessen;
- Het onderhouden en uitbouwen van bestaande klantrelaties;
- Ontwikkelen en onderhouden van de lead- en sales pipeline;
- Mede opstellen van offertes, voeren van contractonderhandelingen en sluiten van overeenkomsten;
- Ontplooiën van verkoop bevorderende creatieve initiatieven;
- Realiseren van omzet en orderintake targets op basis van een salesplan.

KENNIS EN ERVARING

- Minimaal HBO werk- en denkniveau;
- Minimaal 5 jaar aantoonbare buitendienst ervaring als salesmanager in de zakelijke markt (B2B);





Account Manager

- Goede mondelinge en schriftelijke communicatieve vaardigheden;
- Je bent energiek, hebt een sterke commerciële drive en weet deals te closen;
- Ervaring met LinkedIn Salesnavigator, Word, Excel en Powerpoint;

JIJ HEBT

- Creatief en analytisch: Je doorbreekt bestaande denkkaders. Combineert bestaande inzichten tot unieke oplossingen en zet daarbij de behoeften van de klant voorop. Herkent goede ideeën en bouwt hierop voort;
- Initiatief: Je zet uit eigen beweging de eerste stap. Ziet en benut kansen om doelstellingen te bereiken en krijgt energie van het zoeken naar nieuwe innovatieve oplossingen. Neemt het voortouw, brengt structuur aan en neemt de rest van de organisatie daarin mee;
- Netwerken: Je stapt op anderen af, onderhoudt contacten die voor het eigen functioneren en de organisatie belangrijk zijn. Weet de juiste mensen te vinden om steun en medewerking te krijgen;
- Overtuigingskracht: Je kiest argumenten die tot begrip leiden en die aansluiten bij de behoeften van de klant. Neemt de ander mee in je redenering en enthousiasme.
- Je werkt graag samen en bent een goede teamspeler, weet partijen en mensen te verbinden en schijnbare tegenstellingen te overbruggen;

NOVEC BIEDT

- Een veelzijdige en uitdagende baan bij een financieel gezonde organisatie;
- Een unieke propositie, waarbij je met prachtige referenties BinnenBereik vertegenwoordigd;
- Professionele ondersteuning vanuit Product Management, Consultancy en Marketing;
- Een goed salaris met een uitdagende commissieregeling
- Laptop, mobiele telefoon, lease auto

ENTHOUSIAST?

Enthousiast geworden en herken je jezelf in bovenstaande profiel? Dan nodigen we je harte uit te reageren. Graag je reactie voorzien van CV mailen naar NOVEC solliciteren@novectmasten.com

Wil je meer informatie over deze functie, dan kan je ook een bericht sturen en dan nemen wij snel contact met je op.

