

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

Competenties:

- **Vertrouwen opbouwen:** Wekt bij anderen vertrouwen vanuit de eigen professionaliteit, integriteit, deskundigheid en doelmatigheid.
- **Visie uitdragen:** Brengt de richting waarin de organisatie zal gaan en de doelen die worden nagestreefd op een aansprekende en beeldende wijze over.
- **Samenwerken:** Zoekt samenwerking met anderen en levert een actieve bijdrage in het formuleren en behalen van gemeenschappelijke doelen.
- **Verantwoordelijkheid :** Aanvaardt de risico's en neemt de consequenties van gemaakte afspraken; Geeft noch anderen, noch de omstandigheden de schuld wanneer doelen niet worden bereikt.
- **Oordeelsvorming:** Evalueert en rangschikt alternatieven ter voorbereiding van een te nemen besluit, rekening houdend met aanwezige risico's
- **Organisatiebewustzijn:** Herkent en begrijpt de samenhang binnen een organisatie en maakt daar bewust gebruik van; houdt rekening met de gevolgen van acties op de eigen organisatie of die van de klant.
- **Klantgerichtheid:** Laat zien vanuit het perspectief van de klant/gebruiker te denken en te handelen; speelt in op wensen en problemen van de klant/gebruiker.
- **Ondernemend handelen:** Onderkent mogelijkheden in de markt, zowel voor bestaande als nieuwe producten en diensten en neemt zelf actie om deze te beïnvloeden; neemt zo nodig verantwoorde risico's.

