

## Strategic Accountmanager Sales Indirect (40 uur pw)

**Bedrijfsonderdeel:** Sales  
**Rapporteert aan:** Sales Manager Indirect

### 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

### 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 (is meer voor het "direct team")
- Verantwoordelijk voor relatie en accountmanagement van toegewezen Partners
- Signaleren van vragen en behoeftes van Partners en haar klanten, ontwikkelingen en trends binnen het werkgebied, en concurrenten . In samenwerking met de Manager en afdeling Marketing en Product Management vertalen van vragen, behoeftes van Partners en klanten, trends en ontwikkelingen binnen het werkgebied, naar verkoopmogelijkheden
- Voeren van periodieke evaluatiegesprekken met de klanten, vaststellen of bijstelling nodig is en zondig overgaan tot gepaste maatregelen om de doelstellingen te behalen

- Verantwoordelijk voor het volgens afspraak leveren van de diensten aan (klanten van) de Partners 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 Partners. Daarmee in staat zijn de Eurofiber doelstellingen te vertalen naar Partner voordelen
- In staat sales teams van de toegewezen partners te enthousiasmeren en te motiveren om Eurofiber diensten (mee) te verkopen. Verkrijgen van commitment op basis van vertrouwen en toegevoegde waarde bij de toegewezen Partners.
- In staat om (gezamenlijk met Partners) 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 Partner Manager is een pre
- Ervaring in de Telecom is een pre
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift