

Accountmanager IT

Je hebt al flink wat strepen verdiend in de commerciële wereld en je bent klaar om je te specialiseren in de consultancy. Het zou mooi zijn als je die ambitie kan combineren met jouw affiniteit voor IT, toch? Bij Brunel Amsterdam hebben we ruimte voor een Sales Consultant/Accountmanager IT!

Samenvatting

- Vacature nummer: IPUB12076
- Markt: Services
- Branche: Marketing
- Expertisegebied: Sales
- Uren per week: 40
- Opleidingsniveau: HBO
- Sluitingsdatum: donderdag 16 mei 2019

De functie

Als Sales Consultant/Accountmanager ben je veel op pad. Je bent namelijk verantwoordelijk voor het uitbouwen en onderhouden van je eigen klantenkring. Dat doe je op een persoonlijke manier, dus je spreekt veel af met bestaande

klanten. Zo ga je bijvoorbeeld naar hen toe om een presentatie te houden, of om onder het genot van een kop koffie jullie samenwerking te bespreken. Je denkt mee over de toekomst van hun bedrijf en praat hen bij over de nieuwe ontwikkelingen op IT-gebied. Op die manier leer je klanten beter kennen, waardoor je precies weet hoe Brunel hen in de toekomst kan helpen aan nog meer professionals. Soms vang je op dat ze binnenkort ook experts nodig hebben in andere vakgebieden, zoals HR of Engineering. Handig, die informatie speel je dan direct door naar je collega's van die afdelingen!

Ook bij het aantrekken van nieuwe klanten komt flink wat voortschrijdend inzicht kijken. Door jouw ervaring in de sales weet je precies wat er speelt in de markt. Bovendien weet je wat er komen gaat in de IT-branche. Je zet met collega's een salesplan op, bedenkt daarbij nieuwe concepten en strategieën en neemt hierin het voortouw. Hebben jullie een plan opgezet, dan is het tijd voor acquisitie. Bedrijven die jij op het oog hebt ontvangen van jou een persoonlijk en op maat gemaakt aanbod, zodat ze direct doorhebben dat Brunel écht iets voor hen kan betekenen.

Last but zeker not least, jouw netwerk aan kandidaten is net zo belangrijk als jouw netwerk aan klanten! Ook professionals kunnen rekenen op persoonlijk contact met jou. In veel gevallen ben je zelfs hun coach, of ze nu al werk hebben of niet. Je belt je kandidaten en medewerkers regelmatig, of je spreekt met ze af. Tijdens die gesprekken spar je met hen over hun carrièreplanning en bespreek je welke opleidingen ze kunnen volgen. Op die manier blijft Brunel top of mind bij ze en weet jij precies hoe je hen nu en in de toekomst kan bijstaan in het vinden van uitdagend werk.

Over jou

Zie jij jezelf al bij ons werken? Mooi, wij ook. Vooral als je aan deze punten voldoet:

- Je hebt minimaal twee jaar ervaring in de arbeidsbemiddeling
- Je hebt een hbo-diploma, en wel van een relevante opleiding
- Je weet behoorlijk wat van IT
- Het liefst heb je al een netwerk in de IT
- Je kan jezelf als geen ander presenteren
- Je hebt een commerciële mindset

Wat wij bieden

Voldoe je nog niet aan alle punten? Geeft niet. Bij Brunel vullen we jouw ruimte om te groeien graag op met een opleidingstraject op maat. Samen met jouw

coach stippel je dat traject uit, dus je hebt de regie zelf in handen! En ja, dat klopt: je bent als Consultant/Accountmanager IT niet alleen coach, je krijgt er ook een. En hier kun je nog meer op rekenen:

- Een mobiele telefoon en een laptop - je moet toch bereikbaar zijn
- Een leaseauto - dan kom je nog eens ergens
- Een aantrekkelijke bonusregeling - successen moet je vieren
- Een fijne pensioensregeling - zodat het later óók goed met je gaat
- Korting op eigen verzekeringen - je betaalt tenslotte al genoeg
- Leuke sportieve en culturele extra's - er is meer dan werk alleen

Vragen? Neem contact op

Diederick Breugem

Consultant

Brunel Netherlands Rotterdam

d.breugem@brunel.net

[+31 10 266 6421](tel:+31102666421)