

Profiel

Account Manager New Business

E-bike2work (www.e-bike2work.com) is een social venture, opgericht door ondernemers met een groot fietshart én met het besef dat we duurzamer en gezonder moeten leven. Goed voor de omgeving en voor onszelf.

E-bike2work heeft een duurzaam E-bike sharing programma ontwikkeld gericht op bedrijven, non-profit organisaties en (lokale) overheden die een alternatieve, mobiliteitsoplossing zoeken.

De essentie van de programma's is dat deelnemende organisaties een full service abonnement afsluiten, er zelf weinig omkijken naar hebben en zelf niets hoeven te investeren. De E-bike moet efficiëntie, comfort en plezier opleveren.

E-bike2work is volledig ingesteld op het verlenen van service aan de klant, met slimme logistiek en met een mentaliteit om alle beloftes waar te maken.

Vanwege de beoogde snelle groei van onze organisatie zijn we per direct op zoek naar Account Managers New Business met een echte "jagers" mentaliteit.

Inhoud van de functie:

Als Account Manager New Business ben je primair verantwoordelijk voor de realisatie van jouw persoonlijke sales targets, het werven van nieuwe klanten (koude- en warme acquisitie) en voor het onderhouden en uitbouwen van bestaande relaties. Je rapporteert aan de Sales Director van E-bike2work.

Taken:

- Je bent primair verantwoordelijk voor de realisatie en het behalen van je persoonlijke targets.
- Identificeren van marktpotentieel en kwalificeren van accounts, in de vorm van een slim persoonlijk verkoopplan.
- Bijhouden van een correcte (sales) administratie waaronder contracten, e-mailafhandeling, offertes etc.
- Initieert het verkoopproces door het systematisch plannen van afspraken met prospects en later bestaande relaties, door middel van koude acquisitie, het geven van presentaties en houdt daarbij rekening met de eisen en wensen van de klant maar verliest hierbij het commercieel en maatschappelijk belang niet uit het oog.

- Sluit overeenkomsten door een duurzame relatie op te bouwen, een gedegen uitleg van product/service en nieuwe toepassingen te ontwikkelen en te initiëren.
- Vergroten van de omzet bij en betrokkenheid van bestaande relaties door nieuwe producten en diensten aan te bieden en kansen in de markt te spotten.

Functie-eisen:

- HBO werk- en denkniveau (verkregen middels opleidingen en/of werkervaringen)
- Je hebt minimaal 3-7 jaar aantoonbare succesvolle werkervaring opgedaan als verkoper en/of accountmanager met daarbij de focus op B2B.
- Je bent ambitieus, winst gedreven (zowel maatschappelijk als financieel), proactief en inventief, probleemoplossend en vasthoudend.
- Je bent zeer succesvol in (koude) acquisitie en hebt bewezen bestaande relaties te kunnen behouden en uit te bouwen.
- Je hebt aantoonbare succesvolle ervaring met het van scratch af aan opbouwen van zakelijke relaties, nieuwe productintroducties en de realisatie van structurele omzetgroei.
- Je bent ondernemend ingesteld en prima in staat om zowel zelfstandig als in teamverband te kunnen functioneren.
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden in het Nederlands en bij voorkeur ook in het Engels (in woord en geschrift).
- Je bent een doorzetter en gewend om met periodieke targets te werken en deze ook te realiseren.
- Je beschikt over een breed, actief en goed onderhouden B2B netwerk.
- Je beschikt over uitstekende communicatieve en sociale vaardigheden, overtuigingskracht en bent een goede onderhandelaar.

Vereiste competenties:

Klantgericht handelen

Richt de aandacht op een vlotte, efficiënte en persoonlijke service aan (interne) klanten; zorgt ervoor dat aan de behoefte van de (interne) klant wordt voldaan; verliest daarbij het zakelijk belang van E-bike2work niet uit het oog.

Samenwerken

Draagt actief bij aan het realiseren van gemeenschappelijke doelen. Bevordert de onderlinge communicatie. Deelt informatie soepel met anderen. Ondersteunt anderen.

Continu leren en zelfontplooiing

Streeft uit zichzelf naar het vergroten van kennis, vaardigheden en de ontwikkeling van gedrag.

Resultaatgericht / volhardend

Zorgt ervoor dat gestelde doelen gerealiseerd worden binnen de voorwaarden die daartoe gesteld zijn. Blijft volhouden, ook bij weerstand of onbegrip van anderen. Denkt in oplossingen.

Ondernemend

Onderzoekt, herkent en signaleert realistische zakelijke kansen en ontwikkelingen

in concrete markten en/of bij individuele klanten; en vertaalt deze naar commerciële concrete plannen en acties en je bent daarin creatief.

Communicatie structureren

Zorgt dat communicatie (face to face, telefonisch, schriftelijk) effectief en efficiënt is richting de relevante doelgroepen. Brengt daartoe de juiste structuur aan. Benut beschikbare kanalen optimaal.

Druk aankunnen

Blijft goed presteren onder druk. Hanteert kritiek adequaat. Weet mechanismen in werking te stellen die de druk verminderen. Signaleert op tijd in geval van overmacht.

Ons aanbod:

Wij bieden je een zelfstandige functie binnen een ambitieuze social start-up met internationale ambities. Daarnaast biedt de positie volop ruimte om je verder (professioneel) te ontwikkelen en bij te dragen aan het vergroten van de positieve maatschappelijke impact en bij het realiseren van de missie en commerciële potentie van E-bike2work.

Het betreft een fulltime functie voor minimaal 32 uur per week. Het marktconforme salarispakket zal mede afhankelijk zijn en vastgesteld worden op basis van opleiding en ervaring.

Meer info / Solliciteren:

Geïnteresseerden kunnen hun cv en bondige motivatie richten aan Kenneth Erselina, via: kenneth@e-bike2work.com . Voor meer informatie over de functie kun je hem ook telefonisch bereiken via 06-36251313.