

(Senior) Account Manager - Keyprocessor BV *Regio (Noord)Oost-Nederland* **- Security Management Solutions -**

Waarom werken bij Keyprocessor?

Word jij tijdens de lunch de nieuwe dart kampioen of tafelvoetbal "Hero" of ga jij liever een wandeling maken met je collega's? Vier jij graag een feestje? Wij ook dus iedere verjaardag, jubileum of feestdag gaat bij ons niet zonder de nodige aandacht voorbij. Onze activiteiten commissie organiseert minimaal twee keer per jaar een gezamenlijke activiteit. Om ons personeel in topvorm te houden bieden wij iedere dag vers fruit en een gezellige sfeer op de werkvloer!

Wil jij...?

Een prachtige groeifunctie bij een solide organisatie. Als het profiel je past, biedt deze functie jou de mogelijkheid om jezelf te ontwikkelen met een grote mate van eigen verantwoordelijkheid en variëteit in werkzaamheden en producten. Verder mag je rekenen op een prettige, collegiale werksfeer, waarin eigen initiatief wordt toegejuicht. Bij een arbeidscontract met Keyprocessor hoort een uitstekend pakket arbeidsvoorwaarden.

Wat kun jij voor ons betekenen?

De werkzaamheden van de (Senior) Account Manager worden uitgevoerd op de afdeling Sales. De medewerkers op de afdeling Sales zijn verantwoordelijk voor het adviseren en verkopen van onze producten en oplossingen. Dit zijn de door Keyprocessor zelf ontwikkelde Security- en Site Management Systemen met bijbehorende dienstverlening en onderhoudscontracten.

Doel van de Functie

De (Senior) Account Manager zorgt ervoor dat omzetgroei gerealiseerd wordt door het werven van opdrachten bij zowel nieuwe als bestaande klanten. Daarnaast ondersteunt de (Senior) Account Manager business partners bij de verkoop van onze oplossingen.

Waar ga je mee aan de slag:

- Je bent verantwoordelijk voor het opstellen van een accountplan voor jouw regio/klantgroep;
- Je ondersteunt Keyprocessor business partners bij de verkoop van projecten;
- Je beheert je eigen sales funnel en zorgt ervoor dat deze actueel is;
- Je bent verantwoordelijk voor de inhoud en kwaliteit van de uitgebrachte offertes;
- Je verzamelt alle relevante informatie voor het goed in behandeling kunnen nemen en overdragen van opdrachten aan je collega's bij Projectuitvoering;
- Je bent continu bezig met het verkennen van de behoeftes uit de markt en stemt deze af met de Product Managers.

Profiel eisen

- Min. 3 jaar werkervaring in een Sales buitendienst functie, bij voorkeur in de security branche;
- Een afgeronde HBO opleiding bij voorkeur in een technische richting;
- Een afgeronde NIMA A opleiding;
- Rijbewijs B;
- Enthousiast, onderhandelaar en sales gedreven;
- Overtuigingskracht, proactief en je kunt goed samenwerken;
- Uitstekende sociale- en communicatieve vaardigheden;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal;
- Fulltime beschikbaarheid.

Interesse? Stuur jouw cv en beknopte motivatie naar: jennifer.roukema@keyprocessor.com -
Telefonisch bereikbaar via 020 – 462 07 00