

Senior Accountmanager

Ben jij de accountmanager die SET ICT Services/SET Telecom bij zijn (potentiele) klanten gaat positioneren als de partner in business voor alle ICT-oplossingen. Wil je verantwoordelijk zijn voor het account- en salesbeleid van SET Services en vind je het een uitdaging om samen met het salesteam de commerciële doelstellingen van SET te realiseren? Dan hebben we bij SET ICT Services een fantastische kans voor je!

SET Services is een sterk groeiende organisatie, die integrale ICT-oplossingen biedt aan middelgrote organisaties in Nederland. SET Services onderscheidt zich van de concurrentie door het ontwerpen, installeren en beheren van zeer robuuste automatiserings-omgevingen voor haar klanten.

Klanttevredenheid, innovatie en betrouwbaarheid staan centraal in onze bedrijfsvoering.

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor de complete klantenportefeuille van SET Services en medeverantwoordelijk voor de commerciële activiteiten van SET ICT Services/SET Telecom. Je zorgt samen met het salesteam voor de commerciële resultaten van SET Services. Je hebt inzicht in de ICT-branche en kunt door je kennis en ervaring onze bestaande en potentiele klanten een dienstenpakket aanbieden die naadloos aansluit op hun behoeftes en/of wensen. Je hebt een eigenvisie op accountmanagement/sales en weet dit ook over te dragen binnen het salesteam en daarbuiten. Je werkt vanuit ons kantoor in Amsterdam, maar bent regelmatig bij onze klanten te vinden.

Jouw uitdaging

- Verantwoordelijk voor de volledige klantenportefeuille van SET Services; het onderhouden van uitstekende contacten met bestaande en potentiele klanten.
- Proactief bijdragen aan het maken van een integraal accountplan en salesplan voor SET ICT en SET Telecom.
- Je ziet erop toe dat in (pre) salestrajecten de krachten en productportefeuilles van SET Telecom en SET ICT volledig ingezet en benut worden.
- Medeverantwoordelijk voor de klantenportefeuille van SET Telecom; het onderhouden van uitstekende contacten met bestaande en potentiele klanten.
- Het zelfstandig bezoeken en adviseren van (potentiele) klanten.
- Het acquireren van nieuwe klanten.
- Functioneel aansturen en begeleiden van mogelijke junior accountmanagers en de sales-inkoop binnendienst.
- Je rapporteert aan het managementteam van SET.

Jouw Profiel

- Minimaal HBO werk- en denkniveau, Commerciële vooropleiding.
- Ervaring in de verkoop van integrale ICT oplossingen. Instaat klanten te voorzien van advies op maat met ten minste 3 tot 5 jaar relevante commerciële B2B werkervaring.
- Proactief, zelfstandig, ondernemend en zelfvoorzienend zijn.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift.
- Woonachtig in regio groot Amsterdam.

Wij bieden

- Uitdagende functie binnen een professionele, maar informele werksfeer.
- Marktconform salaris gebaseerd op je opleiding en ervaring.
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Leaseauto met tankpas.
- Opleidingsmogelijkheden.
- Prettige werkomgeving.

Jouw sollicitatie kun je sturen naar:

sollicitatie@setict.nl of vul het sollicitatieformulier direct in op onze website www.setict.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Ursi Daal HR afdeling op het nummer: 088-0700 550.