

Senior Accountmanager

Aantal uren : 40

Locatie : Oirschot

Je dagelijkse werk: Je bent verantwoordelijk voor het onderhouden van de commerciële relatie met als doel het verder professionaliseren, verbreden en optimaliseren van het rendement. Als relatiebeheerder ben je verantwoordelijk voor het hoogst haalbare niveau van klanttevredenheid, maar je bent meer dan alleen relatiebeheerder. Jij helpt klanten meer te halen uit hun businessoplossingen. Door nieuwe oplossingen en mogelijkheden onder de aandacht te brengen, realiseer je gezonde groei en meer rendement, voor zowel onze klanten als GAC.



Kerntaken:

- Je bent gericht op de optimale afstemming en samenwerking met andere afdelingen, gericht op klanttevredenheid.
- Je bent eindverantwoordelijk voor het rendement en de klanttevredenheid van de toegewezen large accounts.
- Je bent (eind)verantwoordelijk voor de voorbereiding en uitvoering van demonstraties van de businessoplossingen en workshops bij klanten.
- Je bent verantwoordelijk voor het goed onderhouden van de relatiedatabase voor wat betreft de eigen relaties en bijbehorende verkoopkansgegevens.
- Je dient de afgesproken en overeengekomen persoonlijke omzettafgeten te behalen en een wezenlijke bijdrage te leveren om de afgesproken en overeengekomen business unit- en bedrijfsdoelstellingen te realiseren.
- Je zet je senioriteit in ter ondersteuning en coaching van collega account managers.
- Je levert referenten die hun toegevoegde waarde hebben voor New Business.
- Je initieert, organiseert en neemt deel aan de organisatie van in- en externe klantevenementen.
- Je vertegenwoordigt de GAC-organisatie zowel intern als extern.

Wij vragen:

Persoonlijke competenties:

- Klantgerichtheid en creativiteit
- Overtuigingskracht en resultaatgerichtheid.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden.
- Initiatief en besluitvaardigheid.
- Stressbestendigheid.
- Organiseerbewustzijn.

Algemene competenties:

- HBO/academisch werk- en denkniveau.
- Relevante commerciële opleiding is vereiste.
- Commerciële ervaring in de ERP-branche (bij voorkeur in de markt van Microsoft Business Solutions)
- Minimaal 8 jaar commerciële ervaring en ervaring met large accounts is vereist.

Wij bieden:

- Uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Uitdagende en afwisselende werkzaamheden.
- Prettige en dynamische werkomgeving met fijne collega's.
- Veel vrijheid en zelfstandigheid in je werkzaamheden.
- Volop carrière- en ontplooiingsmogelijkheden binnen een brede organisatie.

Contactinformatie

Spreekt dit je aan? Stuur dan je CV met motivatie naar: jobs@gac.nl, met de vacaturenaam in het onderwerp. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Erik van Driel, Directeur, tel.: 0499-58 28 28.