



Account manager bij Desk.nl

Desk.nl is op zoek naar een gedreven, resultaatgerichte en inhoudelijk deskundige account manager die verantwoordelijk is voor de uitbreiding en verbreding van de klantbasis en voor de groei in omzet bij bestaande klanten.

De accountmanager die op basis van ervaring, vanuit gedegen kennis van weboplossingen en denkend vanuit de context en doelstellingen van de potentiële opdrachtgever, het juiste advies neerlegt. En op basis daarvan op een evenwichtige en bestendige manier tot zaken komt. In een open dialoog, aangenaam, direct, doelmatig, met verstand van zaken en zonder 'buzz'.

Desk.nl

Sinds 1994. Gevestigd in Amsterdam. Full service en dedicated ontwikkelaar van webapplicaties & websites met alle expertise in eigen huis. Inzet van 20 jaar ervaring met en opgebouwde kennis van webontwikkeling, webdesign, automatiseren via het web, gebruikersinteractie en de internetgebruiker.

Desk.nl werkt voor en langdurig samen met zeer verschillende opdrachtgevers uit zeer verschillende branches. Van G-Star tot de Rijnland Zorggroep; Van Meulenhoff tot KLM; Van Examenadviesbureau tot NVM; Van Rabo tot Abnamro en natuurlijk voor veel meer en minder bekende namen.

Jouw verantwoordelijkheden, taken en bevoegdheden

Als account manager ben je primair verantwoordelijk voor jouw verkoopresultaten, groei en het behalen van jouw omzetdoelstellingen. Je werkt nauw samen met en wordt ondersteund door onze vakspecialisten en kantoor. Je weet op basis van jouw acquisitietalenten en gedegen kennis van zaken met beslissingsbevoegden aan tafel te komen. Je bent daarbij goed in staat op zowel strategisch- als implementatieniveau met de opdrachtgever mee te denken. Je weet inhoudelijk en conceptueel de aansluiting te maken tussen klantwensen, oplossingsrichtingen en datgene wat Desk.nl daarbij voor hen kan betekenen. En op basis daarvan kom je tot zaken.

- Je opdracht is primair het verbreden van de klantportfolio en het realiseren van omzetgroei uit ontwikkelopdrachten.
- Je bent verantwoordelijk voor en bewaakt het gehele salesproces. Dit loopt van het eerste klantcontact via advies en inhoudelijke voorstellen tot en met het opstellen en afsluiten van ontwikkelopdrachten en serviceovereenkomsten.
- Contact zoeken en leggen met voor Desk.nl nieuwe en goed passende suspects en het proactief aangaan van relaties met prospects en nieuwe opdrachtgevers.
- Je werkt zelfstandig aan de uitbreiding van het aantal opdrachtgevers en het behoud van de langdurige relaties met bestaande opdrachtgevers.



Jij?

Je hebt een relevante HBO/HBO+ opleiding afgerond.

Je hebt minimaal 5 jaar relevante werkervaring met 'consultative selling' bij een webbouwer of internetbureau. Je hebt aantoonbare kennis van en ervaring met internetgerelateerde ontwikkelprojecten, de verkoop daarvan en het omliggende accountmanagement.

- Je bent gewend zelfstandig te werken maar werkt ook goed in teamverband. Je weet waar jouw kennis ophoudt en waar je een beroep moet doen op onze vakspecialisten. En handelt richting opdrachtgevers ook dienovereenkomstig.
- Je wordt gewaardeerd om jouw professionele en prettige aanpak, jouw kunde, jouw vermogen om tot evenwichtige afspraken te komen en ook daadwerkelijk zaken te doen. Je bent ambitieus, resultaat- en klantgericht. Je bent enthousiast en weet mensen te overtuigen. Een beetje relativeren en lol in jouw werk zijn jou niet vreemd.
- Het is geen vereiste maar wel een pré als je al een goed netwerk hebt.

Wij?

Desk.nl is een technisch creatieve ruimte waarin iedereen vanuit zijn expertise met veel vrijheid en zelfstandigheid samenwerkt. Professionals, dus weinig hiërarchie en veel zelfsturing. Een combinatie van goed omliggende verantwoordelijkheden met ruimte voor een eigen aanpak en initiatief. Kundig, pragmatisch, resultaatgericht en verantwoordelijk in combinatie met oog voor de persoon en zijn of haar ontwikkeling en ambitie.

Desk.nl boekt goede resultaten en investeert daarmee in een aantal online initiatieven. Die initiatieven vragen nu om vervolgstappen. Eén van die vervolgstappen is deze uitbreiding van het accountmanagement voor het ontwikkelbedrijf.

Dat biedt kansen voor Desk en kansen voor de account manager die we zoeken om samen met directie en team op te schakelen en Desk.nl naar het volgende plan te tillen. Daar maken we graag goede afspraken over. Afspraken die passen bij jouw inbreng en ambities. Zowel in termen van salaris, verdere arbeidsvoorwaarden als toekomstperspectief. De beloning is natuurlijk in ieder geval marktconform en er zijn goede secundaire voorwaarden.

Pas jij bij Desk en past Desk bij jou?

Ben je enthousiast, heb je duidelijk het idee dat je hier een goed bij jou passend lange termijn pad in kunt slaan? Heb je in huis wat we vragen? Kom dan praten over Desk, over jou, je ambities en de ruimte die wij daarvoor bieden. Reacties zijn welkom bij Michiel van Oerle. Bel gerust als je vragen hebt. Sollicitaties graag met motivatie en c.v.

Reageren?

Reacties zijn welkom bij Michiel van Oerle. Bel gerust als je vragen hebt. Sollicitaties graag met motivatie en c.v. Mail: Michiel15@desk.nl

Met vriendelijke groet,

Michiel van Oerle