

VACATURE

Vanwege onze groei zijn wij per direct op zoek naar een enthousiaste en gedreven:

Accountmanager Binnendienst (m/v)

De organisatie:

eValue8 uit Nijmegen ontwikkelt sinds de oprichting in 2003 op Internet technologie gebaseerde toepassingen voor visuele communicatie via nieuwe media en moderne technologieën.

Wij zijn gespecialiseerd in de ontwikkeling en levering van webbased software (SAAS) voor beeldschermcommunicatie (Narrowcasting), wachtrijbegeleiding (aanmeld- & nummersystemen) en dynamische bewegwijzering. Onze klantenkring bestaat uit bedrijven, praktijken en organisaties in sectoren als gezondheidszorg, onderwijs, productie en financiële & zakelijke dienstverlening.

Onder de naam Wachtkamerschermen® zijn we marktleider in patiëntcommunicatiesystemen in de zorg. Onder het label Opensignage bedienen we (inter)nationale klanten buiten de zorg.

De functie:

Jij wordt een specialist in beeldschermcommunicatie oplossingen en adviseert onze klanten bij de aanschaf en het gebruik van onze systemen.

Als verkoper binnendienst voer je zelfstandig verkoopactiviteiten uit. Je bent samen met je collega's van de salesafdeling verantwoordelijk voor het behalen van de verkoopdoelstellingen.

Je houdt je bezig met telefonische verkoop en werving van nieuwe klanten en opdrachten. Ook ben jij het aanspreekpunt voor inkomende informatieaanvragen over onze producten. Daarnaast onderhoud je de relatie met bestaande klanten en adviseer je hen over nieuwe of aanvullende producten en diensten.

Je maakt bezoeksafspraken voor verkoopgesprekken voor je collega's in de buitendienst. Daarnaast maak je afspraken voor jezelf; Voor de kleinere trajecten voer je verkoopgesprekken en product demonstraties via skype. Tevens verzorg je de trainingen bij onze bestaande klanten en partners.

Aantal uur: 40 uur

Locatie/standplaats: Nijmegen

Jouw takenpakket:

Je houdt je onder meer bezig met:

- Telefonische acquisitie, opvolgen van leads, maken van afspraken;
- Het inventariseren van aanvullende behoeften bij klanten en het aanbieden van (aanvullende) producten en diensten;
- Voeren van verkoopgesprekken via telefoon of skype, adviseren over klantspecifieke mogelijkheden en oplossingen;
- Uitbrengen van offertes op maat;
- (Mede)opstellen en realiseren van sales- en accountplannen;
- Behalen van verkooptargets;
- Uitbouwen en onderhouden van het dealernetwerk;
- Het geven van trainingen m.b.t. het gebruik van onze producten en diensten;
- Mede-opzetten van verkoopacties;
- Demonstreren van onze producten en diensten op beurzen en seminars;
- Het up-to-date houden van klantinformatie in het CRM systeem.

eValue8 B.V.

Kerkenbos 1053-P
6546 BB Nijmegen

T +31 (0)24 350 54 00

F +31 (0)24 350 02 95

E info@eValue8.nl

I www.eValue8.nl

KVK: 52848167

BTW: NL850627928B01

IBAN: NL14INGB0009478317

BIC/SWIFT: INGBNL2A

Wij vragen:

Een enthousiaste en gedreven accountmanager. Jij bent resultaatgericht en weet waar het om gaat in verkoop. Je bent klantgericht en in staat om wensen van de klant te vertalen naar de juiste oplossingen. Door je enthousiasme en professionaliteit weet je klanten aan je te binden. Je bent overtuigend in je communicatie en kunt zelfstandig werken. Je voelt je betrokken bij de organisatie waar je voor werkt. Kortom, je doet waar je goed in bent, namelijk het verkopen van een succesvol product.

- Commerciële opleiding op HBO niveau. HBO werk- en denkniveau;
- Maximaal 2-5 jaar werkervaring in een business-to-business salesfunctie;
- Goede verkoopvaardigheden en kennis van verkooptechnieken door ervaring, salesopleiding of cursussen;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift;
- Beheersing van de Duitse en/of Franse taal is een pré;
- Affiniteit met computers en AV apparatuur;
- Affiniteit met internet toepassingen en sociale media;
- Gezien de samenstelling van ons team ben je tussen de 20 en 30 jaar
- Geen 9 tot 5 mentaliteit.

Wij bieden:

- Een uitdagende en verantwoordelijke baan met veel klantencontact;
- De mogelijkheid om je vakkundigheid als verkoper door te ontwikkelen;
- Prima arbeidsvoorwaarden;
- Een prettige werksfeer in een dynamisch bedrijf met korte communicatielijnen;
- Een hecht, hardwerkend en collegiaal team.

Bedrijfscultuur:

- Open en informeel maar professioneel. No-nonsense cultuur.

Bereikbaarheid:

Wij zijn gevestigd in een modern kantoorpand op het bedrijvenpark Kerkenbos in Nijmegen. Goed bereikbaar met eigen en openbaar vervoer.

Je interesse gewekt?

Is dit de baan die bij je past? Reageer direct!

eValue8 New Media Applications
t.a.v. Dhr. V.J. van Steenes
Kerkenbos 1053-P
6546 BB Nijmegen

of e-mail je sollicitatie naar:

hr@evalue8.nl