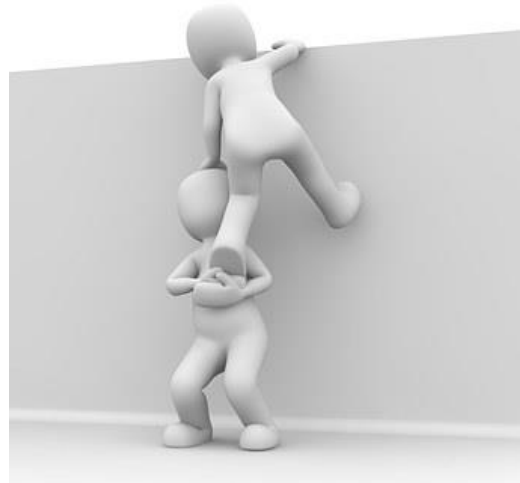




Vacature sales accountmanager

Ben jij die energieke en commerciële kartrekker met hart voor Assessment & Learning?

Vanwege onze groei in Assessment & Learning zijn wij op zoek naar een sales accountmanager, die de ambitie heeft om de sales tak binnen Dé Nova verder te professionaliseren en dit uit te bouwen. De sales accountmanager is verantwoordelijk voor het binnenhalen van new business en het uitbreiden van bestaande business. Acquisitie en relatiebeheer behoren tot het takenpakket. Deels zal de sales accountmanager alleen en deels samen op pad gaan met de Assessment & Learning manager of de A&L consultant. Goede afstemming met de A&L consultants is nodig om tot passende en haalbare A&L oplossingen te komen voor onze klanten.



Dé Nova zoekt een sales accountmanager die interesse heeft in de branche van Assessment & Learning en met zijn sales kennis en vaardigheden, de commerciële motor van Dé Nova in een hogere versnelling wil komen zetten. Dé Nova wil het verschil maken, door bij te dragen aan de strategische en duurzame doelstellingen van onze klanten met inspirerende en effectieve A&L programma's.



Wie ben jij?

- Je hebt 3-5 jaar relevante werkervaring in sales & marketing;
- Je beschikt over een aantoonbaar hbo werk- en denkniveau;
- Een (hbo)opleiding afgerond in Sales en/of Marketing, bijv. Nima B of hbo Commerciële Economie e.d. is een pré;
- Je kunt een bewezen track record in sales laten zien, zowel in nieuwe als bestaande business;
- Je hebt bij voorkeur affiniteit met learning, assessments en onderwijs;
- Je beschikt over een commerciële mindset; kansen zien en benutten is jou op het lijf geschreven;
- Het spel van onderhandelen daagt je uit; je gaat voor de win-win;
- Je bent een echte 'hunter' en netwerker, die direct op bedrijven en mensen afgaat;
- Je laat een positieve no-nonsense instelling zien, je ziet overal kansen en oplossingen;
- Een hoge inzet en ambitie zijn jouw drijfveren. Dit benut je om de klantenportefeuille van Dé Nova op te bouwen en Dé Nova op de kaart te zetten in de markt;
- Je hebt ervaring met het CRM systeem Hubspot of een vergelijkbaar CRM-systeem;
- LinkedIn en Facebook weet je te benutten in de salescycle;
- Je bent tenminste 32 uur beschikbaar;



- Je spreekt en schrijft zowel goed Nederlands, als Engels.

Wat bieden wij jou?

- ✓ Een interessant salaris met bonusregeling;
- ✓ Tijdelijk jaarcontract met uitzicht op vast dienstverband;
- ✓ Ontwikkelbudget en ontwikkelmogelijkheden in een groeiende organisatie;
- ✓ Doorgroeimogelijkheden tot senior sales accountmanager en salesmanager;
- ✓ Mogelijkheid om je eigen klantenbestand op te bouwen;
- ✓ Werken in een klein en informeel team, waar plezier en hard werken hand in hand gaan;
- ✓ Duurzame inzetbaarheid staat bij ons hoog in het vaandel, daarom organiseren we regelmatig ontspanning, beweging & spel;
- ✓ Keuze uit verschillende secundaire arbeidsvoorwaarden;
- ✓ Flexibiliteit qua werktijden;
- ✓ Telefoon en laptop van de zaak;
- ✓ Mogelijkheid om je eigen functie te creëren en de sales tak van Dé Nova te professionaliseren;
- ✓ Bij positieve resultaten is er na 6 maanden uitzicht op een auto van de zaak.

Wat ga je doen?

- ✓ Met je energieke uitstraling en gunfactor binnenhalen, uitvoeren en opvolgen van L&D klantvragen;
- ✓ Bij acquisitie en sales benut je diverse communicatiekanalen: website, social media, telefoon, email, klantbezoeken, (netwerk)events;
- ✓ Je uitgebreide netwerk benutten bij het binnenhalen van Assessment & Learning opdrachten en het netwerk voor Dé Nova uitbreiden;
- ✓ Zoeken van samenwerkingspartners en verbinden aan Dé Nova;
- ✓ In samenwerking met A&L consultants goed doorspelen van leads en opvolgen daarvan;
- ✓ Vervullen van de rollen: onderhandelaar, relatiebeheerder, hunter, sparringspartner;
- ✓ Afgestemd op de business sales- en marketingplannen en -doelen opstellen;
- ✓ Concurrentieonderzoeken uitvoeren;
- ✓ Presenteren van sales gerelateerde kpi's aan de directeur en het team;
- ✓ Bezoeken van netwerkevents en congressen en daar het gezicht zijn van Dé Nova;
- ✓ CRM systeem Hubspot verder in gebruik nemen en andere collega's daarin inwerken;
- ✓ Gebruik van Social Media t.b.v. sales en marketing intensiveren en collega's daarin meenemen;
- ✓ Uitbreiden van de salestak; werven van nieuwe sales accountmanagers, inwerken en aansturen.

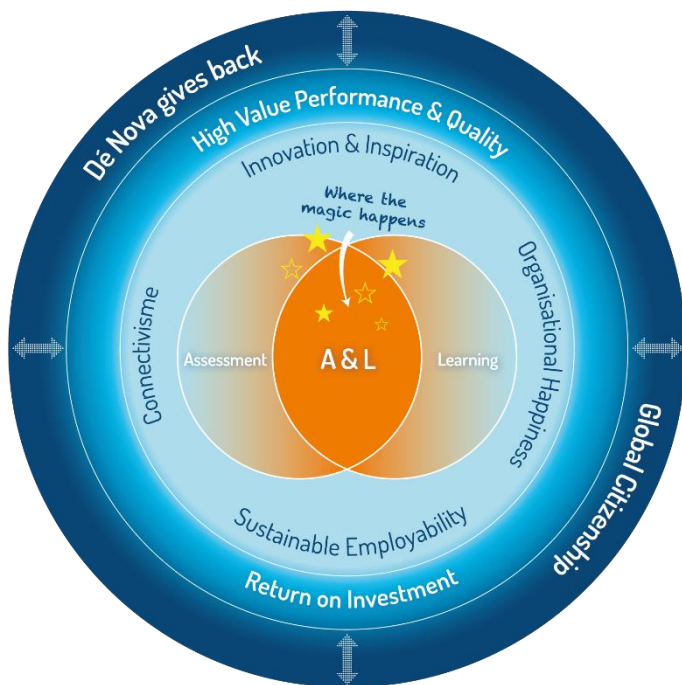




Dé Nova
— Assessment & Learning —

Wie zijn wij?

Dé Nova is een Assessment & Learning bureau, dat zich richt op een integratie van assessment- en learning-interventies vanuit een integrale kijk op leren om werk- en organisatiesucces te realiseren. Wij staan voor High Value Assessment & Learning, waarbij we werken vanuit het Connectivisme (verbinden van het beste uit verschillende werelden qua tools, werkvormen, platformen .e.d.) en de focus op Grow2Gether (mens & organisatie, zowel intern als extern). Duurzame inzetbaarheid en Werkgeluk staan daarbij hoog in het vaandel. Onze missie is het laten ontstaan van nieuwe dingen (perspectieven, ervaringen, groei), door mensen in organisaties in beweging te brengen. Om vanuit onze maatschappelijke betrokkenheid en verantwoordelijkheid bij te dragen aan meer ontwikkeling en vooruitgang in deze schitterende wereld!



Onze collega's hebben een onderwijskundige (sommigen in combinatie met lesbevoegdheid) achtergrond, zijn assessmentpsycholoog of trainer/coach m.n. in de soft skills. Ons kantoor zit op de Reactorweg 47 3542 AD in Utrecht. Het opvallende FLOW gebouw ligt vlak langs de A2 en is goed bereikbaar. Ons kantoor en gebouw beschikt over goede voorzieningen (catering, werkcafé, parkeerplaats achter).



Solliciteren

Ben je enthousiast om een inspirerende, innovatieve en positieve bijdrage te leveren aan ons team? Stuur dan je cv en motivatiebrief naar info@denovalearning.nl onder vermelding van 'Vacature Sales Accountmanager'. Een assessment maakt onderdeel uit van de sollicitatieprocedure.

Wil je meer informatie dan kun je ook bellen met Havva Jongen op: 06-24851295.