

ENTREPRENEURIAL ACCOUNTMANAGER

This is what you tell people at parties

Ik werk voor een van de snelst groeiende data engineering consultancy bedrijven in Nederland. Samen met mijn collega's bij Blenddata, zorg ik ervoor dat onze klanten kritieke bedrijfsbeslissingen kunnen maken met onderbouwing van data. Onze missie is het vereenvoudigen van de data-gedreven processen middels het ontwikkelen en inrichten van data platformen voor onze klanten.

Who are we looking for?

Als Entrepreneurial Accountmanager ben je in op de eerst plaats verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe consultancy opdrachten en het werven van nieuw talent. Blenddata is opzoek naar iemand met een entrepreneurial mindset, waardoor je veel vrijheid kunt verwachten om de rol naar je eigen hand te zetten.

Om tot een uiteindelijke nieuwe opdracht te komen ben jij als accountmanager in de lead richting de klant maar kun je (technische) ondersteuning van het team verwachten tijdens het offerte traject. Kortom, ben jij de accountmanager die samen met ons de groei ambities van Blenddata gaat realiseren, om uiteindelijk DE toonaangevende kennispartner te worden als het gaat om de ontwikkeling van data platformen. Dan komen we graag in contact!

De rol focust zich op:

- Je weet als geen ander commerciële kansen te creëren door inspirerend en overtuigend presenteren van onze dienstverlening.
- Het werven van nieuw data engineer talent voor de organisatie.
- Verantwoordelijk voor het realiseren van de groei ambities op basis van recruitment en omzet targets.
- Opbouwen van sterke zakelijke en persoonlijke relaties, zowel face to face als digitaal.
- Opstellen van offertes (in samenwerking met het management team).
- Het correct invoeren en up-to-date houden van het HubSpot CRM-systeem.
- Meten van klanttevredenheid en zorg dragen voor een correcte aftersales.

How our perfect match looks like!

- Je hebt een afgeronde HBO of WO-opleiding en ervaring/affiniteit met sales.
- Je bent commercieel vaardig, stressbestendig en beschikt over een groot oplossend vermogen.
- Je krijgt energie om met een jonge organisatie te bouwen aan een robuuste bedrijfsvoering.
- Je weet sales kansen te creëren door gebruik te maken van ons investeringsnetwerk.

Benefits

- Een salaris dat past bij je rol en ervaring.
- Een passende en vooraf bepaalde bonusstructuur op basis van recruitment en omzet targets.
- Mogelijkheid tot lease auto.
- Mogelijkheid om 2à3 dagen thuis te werken.
- Dagelijks verzorgde lunch op kantoor.
- Een inspirerende omgeving met kantoor midden in het centrum van Eindhoven.
- Maandelijks team uitjes, events en wekelijks een gezellige vrijmibo!