



# ERVAREN ACCOUNT MANAGER MET ORGANISATIETALENT (M/V)

&beyond sales engineers is op zoek naar een enthousiaste nieuwe collega met ervaring in de onderzoekswereld, die niets liever doet dan cijfers doorgronden en het leuk vindt om dit met inspirerende aanbevelingen in een mooi rapport op te leveren.

Je werkt nauw samen met onze projectmanagers die jouw praktische ondersteuning en inzichten, in hun dagelijkse werk, op prijs stellen. Je staat in direct contact met klanten en hebt oren en ogen open voor nieuwe kansen en mogelijkheden.

We zijn continu in beweging en krijgen steeds meer grip op onze propositie, maar onze prachtige klanten vragen blijvend om innovatie! Met behulp van de door ons ontwikkelde tooling – opgehaalde klantfeedback – verbeteren wij de kwaliteit en de commerciële prestaties van onze klanten. De account manager is daarbij de spin-in-het-web. Met organisatorisch vermogen en een dienstverlenend karakter. Een account manager die zowel naar klanten toe als binnen het projectteam diverse programma's perfect organiseert en bewaakt, kortom... een "allrounder".

## DE FUNCTIE

In de functie van account manager ben je verantwoordelijk voor:

- **Klantrelaties.** Voor een aantal van onze belangrijke klanten is het jouw verantwoordelijkheid om rendabel een hoge klantwaardering te realiseren. Je bent voor deze klanten het eerste aanspreekpunt en goed op de hoogte van wat er speelt in relatie tot onze dienstverlening.
- **Projectvoorstellen.** Interne briefing en oplevering aan de klant, inclusief klantoverleg en evaluatie.
- **Projectbewaking, coördinatie en begeleiding** in samenwerking met het projectteam, de ontwikkelafdeling, de supportafdeling (technisch en marktonderzoek) en freelancers (mystery shoppers en designer).
- **Coaching projectteam.**
- Zorgvuldig **terugkoppeling** naar alle betrokkenen.
- **Rapporteren** aan de general manager.

## JOUW PROFIEL

- HBO/WO denk- en werkkniveau.
- Leidinggevende en coachende kwaliteiten en buiten de kaders kunnen denken.
- Relevante werkervaring in soortgelijke functie.
- Bewezen vermogen om op diverse niveaus te kunnen schakelen en gesprekken te voeren.
- Uitstekende contactuele eigenschappen en uitdrukkingsvaardigheden.
- Goede planning- en projectmanagementvaardigheden.
- Resultaatgericht met empathisch vermogen.
- Enthousiast, doortastend, klantgericht en stressbestendig.
- Een zekere affiniteit met ICT (Apps en Dashboards).

### BEDRIJFSINFORMATIE

&beyond sales engineers (bureau voor verkoopoptimalisatie) is een onafhankelijke en dynamische organisatie die haar oorsprong vond in traditioneel marktonderzoek en inmiddels is uitgegroeid tot een gespecialiseerd bedrijf in het optimaliseren van commerciële klantprocessen. Zij is werkzaam vanuit haar kantoor aan de Eendrachtsweg 67 te Rotterdam voor grote aansprekende (inter)nationale opdrachtgevers, met name in de automotive-, retail- en finance branche.

### WAT MAAKT &BEYOND ZO BIJZONDER?

De basis voor &beyond werd reeds in 1982 gelegd. De Rotterdamse no-nonsense 'niet ..... maar poetsen'-mentaliteit heeft geleid tot een zeer oorspronkelijke, klantgedreven en resultaatgerichte onderneming met een missie: het verbeteren van de commerciële performance van haar opdrachtgevers.

### ARBEIDSVORWAARDEN

- Invulling van de functie account manager is op basis van 40 uur per week.
- Het salaris is marktconform, afhankelijk van kennis en ervaring.
- We zoeken iemand met tenminste 5 jaar relevante werkervaring.

### INTERESSE?

Jouw sollicitatie of vragen over de functie richt je aan Anneke Verspeek - van den Bulk, [averspeek@nbeyond.nl](mailto:averspeek@nbeyond.nl).