

Accountmanager - new business (32-40 uur)

Als accountmanager new business bij CreAim ben jij verantwoordelijk voor het uitbreiden van ons klantbestand door het verkopen van onze producten bij nieuwe klanten. Zorg jij ervoor dat wij onze groeiambitie waarmaken?

Jouw bijdrage aan ons product en succes

Als accountmanager new business bij CreAim werk je in een klein team en ben je verantwoordelijk voor het scoren van nieuwe klanten en de salesactiviteiten die daarvoor nodig zijn. Samen met jouw collega's ben je het gezicht naar onze klanten en de markt. Jij:

- zorgt voor new business sales door prospects te bezoeken, relaties op te bouwen en hen demo's te geven over onze software;
- brengt de wensen en behoeften in kaart van (potentiële) klanten en vertaalt die naar onze productroadmap;
- verzorgt de aftersales en beheert de relaties bij de klanten die je hebt binnen gehaald;
- voert de marketingactiviteiten uit die nodig zijn voor het interesseren van nieuwe klanten;
- houdt je resultaten bij en creëert een structuur voor het opvolgen van leads.

Jij past in ons team

Jij past bij ons als je:

- **resultaatgericht** bent en gevoel hebt voor **marktbenaderingen**;
- van nature makkelijk **relaties opbouwt** en kunt **onderhouden**;
- **klantgericht** bent en een echte **aanpakker** bent;
- goed **zelfstandig** kunt werken en een hoog **verantwoordelijkheidsgevoel** hebt;
- het leuk vindt in een **klein team** te werken en mee te bouwen aan onze **groei**.

En als je:

- bij voorkeur een aantal jaar werkervaring hebt in een soortgelijke functie;
- hbo werk- en denkniveau hebt met een afgeronde opleiding in bijvoorbeeld commerciële economie;
- affiniteit hebt voor IT;
- 32 tot 40 uur per week wil werken.

Wij bieden jou

- de mogelijkheid om je te ontwikkelen met bijbehorende management development programma's;
- een goede beloning die is opgebouwd uit een vast maandsalaris en een bonusregeling gekoppeld aan jouw salesresultaten;
- een winstuitkering;
- een leaseauto om prospects en bestaande klanten te bezoeken;
- één maandsalaris vakantiegeld en 25 vakantiedagen per jaar op fulltime basis;
- een jaarcontract, dat bij goed functioneren wordt omgezet naar een vast contract;
- een goede pensioenregeling;
- een laptop en mobiele telefoon om je werk zo goed als mogelijk te kunnen doen;
- een bedrijf met korte lijnen en een open en vriendelijke cultuur.

Wie wij zijn

CreAim is de specialist op het gebied van SBR Assurance modules, klantenportalen en ondertekensoftware. We bedenken, ontwikkelen, verkopen en ondersteunen de software zelf. Dit doen we met een tof team bestaande uit 12 medewerkers! De software is o.a. voor

accountantsorganisaties, belastingadviesbureaus en salarisverwerkers. We innoveren continu en we doen er alles aan om onze klanten te voorzien van een veilig en gebruiksvriendelijk portaal. Onze klanten communiceren en werken dagelijks veilig samen met meer dan 135.000 eindgebruikers met behulp van onze software.

CreAim is onderdeel van Total Specific Solutions (TSS) en Topicus.com. TSS en Topicus hebben op dit moment meer dan 140 Europese softwarebedrijven in 14 verschillende landen, in diverse branches van het notariaat tot de gezondheidszorg en de retail. Dit biedt jou een groot netwerk aan (inter)nationale kennis, ervaring en carrièremogelijkheden.

Interesse?

Stuur dan je motivatiebrief en cv naar Pieter-Bas Linnebank bij CreAim, via linnebank.pieterbas@creaim.nl. Bij vragen kun je ook contact met hem opnemen via 06-43392841.

Goed om te weten

- Onze sollicitatieprocedure bestaat uit 2 gesprekken.
- Het overleggen van een Verklaring Omtrent Gedrag maakt deel uit van het aannamebeleid.

Acquisitie naar aanleiding van onze vacatures wordt niet op prijs gesteld.

Aan het ongevraagd (zonder schriftelijke toestemming van CreAim) toesturen van cv's, profielen of anderszins kunnen geen rechten worden ontleend.