



Vacature Junior Accountmanager

De functie

Je werft actief nieuwe klanten binnen de afgesproken commerciële kaders. Je inventariseert klantbehoeften, signaleert kansen en adviseert klanten. Je bent verantwoordelijk voor de volledigheid van de klantgegevens in systemen van de door jou geacquireerde klanten teneinde ook alle interne partijen inzicht te verschaffen in de klantsituatie. Kortom, je coördineert het proces van werven, vastleggen en beheren van nieuwe klanten. Alles is gericht op het ontwikkelen van de klantrelatie om op deze wijze de doelstellingen van klanttevredenheid, vergroten marktaandeel, verlagen van kosten en verhogen van rendement te realiseren. Je start met werken in een gemotiveerde, energieke en resultaatgedreven omgeving. De belangrijkste succesfactor is acquisitie op basis van expertise, vertrouwen en een goede relatie met de klant. Herken je je in de woorden energiek, creatief, ondernemend en ben je verbaal sterk, resultaatgericht en representatief, dan zijn wij op zoek naar jou!

Triple P kent een open en transparante cultuur waarin vertrouwen, vrijheid en 'serious fun' centraal staan. Samen met een team van specialisten binnen de organisatie zorg je voor een optimaal en professioneel resultaat. Wij hechten er waarde aan dat jij met plezier naar je werk gaat.

Werkzaamheden

- In kaart brengen van de markt, de klant of het product.
- Benaderen van klanten en potentiële klanten.
- Opstellen offertes.
- Onderhouden klantcontacten.
- Voorbereiden- en verrichten van verkoopgesprekken.
- Klantcontact en resultaten verkoop registreren in het klanteninformatiesysteem.

Wij vragen

- Minimaal een HBO diploma, een relevante HBO opleiding zoals commerciële economie is een pré.
- Kennis, kunde en creativiteit in het behalen van salestargets.
- Sterk in projectmanagement en technische tools om jouw verkoopproces te optimaliseren.
- Je bent in staat om in teamverband te werken, maar ook verantwoordelijk te zijn voor eigen resultaten.
- Je werkt resultaat- en oplossings-, en servicegericht.

Wij bieden

Triple P is een organisatie met grote ambities. We zijn in staat om snel en flexibel in te spelen op alle ontwikkelingen in de markt. En met succes, want we groeien! Ook jij zelf krijgt bij Triple P alle ruimte om te groeien. In een uitdagende, stimulerende en informele sfeer. Met een gezonde balans tussen werk en ontspanning. Naast een afwisselende en uitdagende baan binnen een enthousiast team bieden wij:

- Een marktconform salaris.
- 25 vakantiedagen per jaar en de mogelijkheid om vakantiedagen bij te kopen.
- Laptop en mobiele telefoon van de zaak.
- Begeleiding door een Senior Accountmanager.
- Pensioenregeling en winstregeling.
- Reiskostenvergoeding.



Over Triple P

Triple P is opgericht in 1989 en is gevestigd te Nieuwegein. Met een team van circa 70 medewerkers ontwerpt, levert, bouwt en beheert Triple P de ICT-infrastructuur voor bedrijven, overheids- en zorginstanties. Triple P staat voor: "People, Performance, Partnership".

Triple P kent een rijke historie als kwalitatieve marktleider van innovatieve ICT-infrastructuren. Zo was Triple P de eerste aanbieder van VoIP in Nederland en werken we altijd aan innovaties om klanten nog meer gebruiksgemak, veiligheid en bereikbaarheid te bieden. Wij gaan tot het uiterste om met innovatieve oplossingen de bedrijfszekerheid van communicatie- en datatoepassingen bij klanten te vergroten en de operationele kosten te verlagen.

Als Trusted Partner bieden wij klanten een ICT-infrastructuur waarbij wij een vlekkeloze integratie realiseren tussen netwerken, telefonie, servers, storage en werkplekken. Tevens verzorgen wij het volledige 24/7 remote beheer, zodat iedereen bereikbaar is en alle informatie beschikbaar, altijd en overal. Wij werken daarvoor samen met gerenommeerde partners als Microsoft, Citrix, VMware, Mitel, Cisco en HPE.

Solliciteren

Wil jij ons team komen versterken? Stuur dan je motivatiebrief en CV naar hrm@triple-p.nl. Als je vragen hebt kan je mailen naar: hrm@triple-p.nl