

## Functieprofiel (junior) accountmanager onderwijs

### Doel

Het jonge en dynamische bedrijf Speeq, dat sinds januari 2018 actief is in de Nederlandse markt als een Value Added reseller van communicatiesystemen, is op zoek naar versterking van haar salesteam binnen het segment onderwijs.

We zijn op zoek naar een gedreven en ambitieuze Sales Professional met (bij voorkeur) ervaring met systemen als intercom, omroep/ontruiming en camerasystemen.

### Taken

- Het op- en uitbouwen van een relatiebestand bij installateurs, integratoren en adviesbureaus binnen het segment onderwijs;
- Opstellen van een sales forecast en je bent daarvoor omzetverantwoordelijk;
- Verantwoordelijk voor het wekelijks informeren inzake voortgang;
- Verantwoordelijk voor het tijdig en juist offereën van aanvragen;
- Verantwoordelijk voor het melden van knelpunten binnen de functie.

### Verantwoordelijkheden

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het opbouwen van de klantrelatie met installateurs en integratoren en het creëren van voorkeur bij adviesbureaus en eindgebruikers. Je bent hierbij resultaatverantwoordelijk en rapporteert direct aan directie.

### Bevoegdheden

- Bevoegd om naar eigen inzicht relatiebeheer en klantcontact op,- en uit te bouwen;
- Bevoegd om namens de organisatie offertes uit te zetten conform procuratie.

### Functie-eisen

- HBO werk- en denkniveau;
- Minimaal drie jaar ervaring in een commerciële functie;
- Technische affiniteit met communicatie technologie;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden, mondeling en schriftelijk;
- Teamspeler, professionele houding, pro- actief;
- Ambitieuw, flexibel, accuraat en betrouwbaar waarbij 'afspraak is afspraak' centraal staat.

### Competentieprofiel

Conform salaris en functiebrief.