



Vacature Accountmanager

Type: Parttime of fulltime (vanaf 20 uur)
Beschikbaar vanaf: Juni 2018

Functieomschrijving

We zijn op zoek naar iemand die zijn social skills en vriendelijkheid graag inzet om onze business verder uit te breiden. Je bent iemand die met iedereen een goed gesprek aan kan gaan. Persoonlijk contact en mensen oprecht helpen is wat jou enthousiast maakt. Je investeert graag in het opbouwen van relaties en inventariseert wat bestaande en nieuwe klanten nodig hebben om verder te groeien.

Over Hoasted

Bij Hoasted bieden we webhosting- en domeindiensten aan developers, designers en agencies met een extreme focus op performance en service. Ons doel is om onze klanten te helpen groeien door ze onvermoeid te helpen met hun vragen en uitdagingen. We staan op Trustpilot op #1 en zijn zeer gedreven om verder te groeien tot de beste en grootste hosting partner in Nederland en België.

Jouw rol

Jij fungeert als contactpersoon voor grotere klanten en resellers, waar je actief relaties mee opbouwt. Je denkt actief met ze mee, houdt ze op de hoogte van ontwikkelingen en zoekt samenwerkingen op. Je bent het aanspreekpunt voor sales vragen, nieuwe features en overige feedback. Hierbij bespreek je vooral de samenwerking met de klant op strategisch niveau, zet samen sales-acties uit en geeft advies over de wederverkoop, positionering en groeimogelijkheden. Naast het onderhouden en uitbreiden van bestaande relaties spendeer je een deel van je tijd ook aan het aantrekken en overtuigen van nieuwe klanten/resellers. Jouw doel is het opbouwen van langdurige relaties met resellers en grotere klanten, waarbij wij groeien omdat onze klanten groeien.

- Werk- en denkniveau minimaal HBO
- 1-3 jaar eerdere ervaring met accountmanagement/sales, bij voorkeur in de IT
- Nederlands en Engels sprekend en schrijvend
- Groot zelf lerend vermogen
- Een actiegerichte en ondernemende mindset
- Denken in oplossingen, niet in problemen
- Klant- en servicegericht

Wat we jou bieden

- Locatie onafhankelijk werken (1 tot 2 dagen per maand in Amsterdam)
- Onderdeel zijn van een ambitieus en professioneel team
- Werken in een snelgroeiend techbedrijf
- Nieuwe MacBook Pro
- De vrijheid om je dagen zelf in te delen, zolang je werk wordt gedaan
- Jouw eigen skills naar het volgende niveau brengen
- Marktconform salaris dat meegroeit met jouw ambitie

Wordt je hier ook enthousiast van en zie jij jezelf als accountmanager bij Hoasted? Te gek! Stuur ons een mailtje naar jobs@hoasted.com, dan kunnen we snel kennis maken.