

Sales accountmanagers Smart Twin

Ben jij een gedreven professional die ons klantenbestand gaat uitbreiden, met focus op new business? Wil jij gaan voor duurzame relaties waarbij relatiemanagement voor jou de driver is om contact te leggen? Dan ben je bij ons op je plek!

Om het grote aantal klanten dat gebruikmaakt van de Smart Twin-software verder te laten groeien, zijn wij op zoek naar:

Meerdere sales accountmanagers, medior/senior (m/v/x)

Jij bent degene die commercieel de connectie maakt met potentiële opdrachtgevers. Je hebt het vermogen om zowel commercieel als inhoudelijk te sparren, waarbij de focus ligt op new business. Je gebruikt diverse strategieën om de juiste klanten te vinden en te binden. In samenwerking met Marketing worden de juiste prospects in kaart gebracht en daarna overtuig jij hen van de toegevoegde waarde van ons product.

WAT IS SMART TWIN?

Onder de naam Smart Twin maken wij unieke software op basis van dynamische 3D-woningmodellen. Deze zitten vol bouwkundige en bouwfysische informatie en bieden daarmee heel gedetailleerd inzicht in de samenstelling en potentie van gebouwen. Op Verbeterjehuis.nl adviseert Smart Twin bewoners over verduurzamingsmaatregelen. Met onze baanbrekende software helpen we ook een grote diversiteit aan andere opdrachtgevers bij het verduurzamen van woningen. Denk hierbij aan gemeenten, provincies, Rijksoverheid en woningcorporaties, maar ook aan organisaties als financieel adviseurs, energieloketten en andere energie-/verduurzamingsadviseurs.

Daarnaast kan Smart Twin fabrikanten, uitvoerders en installateurs helpen bij het aanbieden van hun producten en diensten en het (automatisch) uitbrengen van offertes.

WAT GA JE DOEN?

Als sales accountmanager leg je contact met potentiële klanten. Met je commerciële skills weet je de deur te openen en met jouw inhoudelijke kennis weet jij de deal te sluiten en een langjarige relatie op te bouwen. Je verzorgt demo's waarbij je adviseert en meedenkt in de juiste oplossing voor de klant. Ontwikkelingen in de markt houd je goed in de gaten, je denkt actief mee met klanten en vertaalt technische mogelijkheden naar commerciële kansen. Daarbij werk je nauw samen met collega's van de binnendienst, je salescollega's en de ontwikkelafdeling.

WAT VERWACHTEN WE VAN JOU?

- › Je hebt een afgeronde HBO-opleiding en minimaal 3 jaar ervaring in een IT-omgeving, bij voorkeur bij een ICT-dienstverlener. Je hebt ervaring met solution selling en aantoonbare kennis van onze branche.
- › Je begrijpt het ontwikkelproces van software.
- › Jouw sleutelwoorden zijn: commercieel, communicatief, klantgericht en gedreven.
- › Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden (mondeling en schriftelijk).
- › Je hebt kennis van en interesse in de verduurzaming van woningen.
- › Je houdt het overzicht, werkt gestructureerd én je kunt improviseren.
- › Je hebt een open blik, een wil om te leren en een drive om beide kanten (opdrachtgever en onze eigen organisatie) tevreden te houden.

PRE

- › Affiniteit op het snijvlak van ICT en corporaties of gemeenten.
- › Bouwkundige achtergrond in opleiding of ervaring.

WAT KUN JE VAN ONS VERWACHTEN?

- › Een marktconform salaris, afhankelijk van opleiding en ervaring.
- › Een dienstverband conform CAO voor Architectenbureaus.
- › Een goede pensioenregeling.
- › Een informele werkomgeving met een open cultuur.
- › 30 vakantiedagen (bij 40 uur).
- › Ruimte voor ontwikkeling.
- › Een team van enthousiaste en gedreven collega's, op kantoor en thuis.

WIE ZIJN WE EN WAT DOEN WE?

Als softwareontwikkelaar en architectenbureau werken wij dagelijks aan het verbeteren van de leef- en werkomgeving van bewoners en gebruikers van gebouwen. Dat doen we met veel passie en toewijding. Onder één dak vind je ruim 100 ICT'ers, (interieur)architecten, bouwkundigen, bouwfysici en grafisch vormgevers. Meer informatie over onze organisatie en onze projecten vind je op www.tweesnoeken.nl en www.smarttwin.nl.