

HOOGWERKT

ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS

Kun jij, met je voeten in de klei, Hoogwerkt opbouwen en professionaliseren op commercieel gebied? Hou je van een sales uitdaging en ga je voor resultaat en succes?

De jongste verhuurder van Nederland zoekt een Accountmanager die de volgende groeifase kunnen helpen realiseren. Bij scale-up Hoogwerkt staat alles klaar; online boekingsstaat, machines in de vloot, logistieke planning en de marketing is opgetuigd.

Om de groei te stimuleren zoekt Hoogwerkt een vlotte collega die een kei is in het actief prospects benaderen om nieuwe business te genereren.

WAT GA JE DOEN ALS ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS BIJ HOOGWERKT:

- Genereren van omzet door het uitbouwen van bestaande klanten, werven van nieuwe klanten en het ontwikkelen van kansen in de markt.
- Je bent verantwoordelijk voor het genereren van nieuwe leads en klanten.
- Plannen van afspraken met klanten door middel van koude acquisitie.
- Onderhouden en opbouwen van relaties met bestaande klanten.
- Maken van prijsafspraken en afhandelen van offertes.
- Databasebeheer, e-mail afhandeling, reserveringen, orders etc.

HOOGWERKT VRAAGT OM EEN ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS DIE:

- Een HBO/WO opleiding heeft met minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële, klantgerichte omgeving.
- Affiniteit met online omgeving, verhuur en bouwwereld is een pré.
- Sterke communicatieve vaardigheden heeft.
- Ervaring heeft met telefonische business-to-business acquisitie.
- Goede netwerker is en kansen signaleert voor Hoogwerkt.
- Initiatiefrijk, ondernemend en een zelfstarter is.
- In mogelijkheden denkt, methodisch te werk gaat, oplossingsgericht en pragmatisch is.
- Grote mate van zelfstandigheid heeft.
- Woonachtig is in het zuiden van Nederland (Regio Eindhoven – Rotterdam)

Je bent verantwoordelijk voor de commerciële uitbouw van Hoogwerkt.

Je werkt nauw samen met de sales manager (keyaccounts) en met de binnendienst (bestaande klanten).

HOOGWERKT MET DEZE ARBEIDSVOORWAARDEN:

Marktconform salaris afhankelijk van ervaring en achtergrond. Auto, laptop, telefoon. Hoogwerkt is een snel groeiend bedrijf waarmee er voldoende doorgroeimogelijkheden zijn.

40 uur per week

Startdatum: maart 2021

PROCEDURE

Solliciteer direct met je motivatie en CV op suzanne.geerts@hoogwerkt.nl.

HOOGWERKT UITDAGEND:

Hoogwerkt duurzaam met 100% elektrische machines, is CO2 neutraal en milieubesparend. Hoogwerkt als jonge innovatieve en onderscheidende organisatie die de verhuurmarkt bestormt. Hoogwerkt wil de klant beter (kwaliteit), sneller (dichtbij), efficiënter (online) en bewuster (100% elektrisch) zijn werk laten doen. Hoogwerkt opent hiervoor de komende twee jaar 80 afhaallocaties en 3 bezorghubs om haar klanten optimaal te bedienen. www.hoogwerkt.nl

