

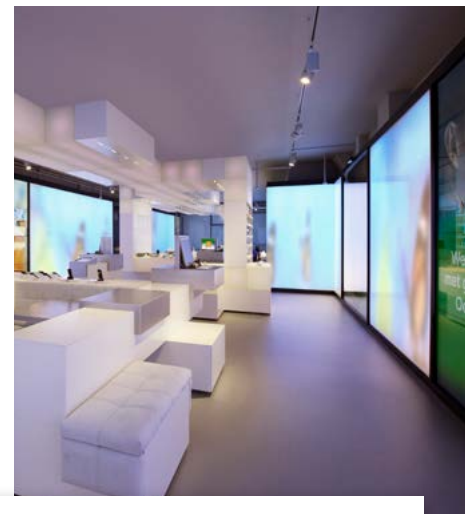
Voor onze Benelux organisatie (54 FTE) zijn we op zoek naar een

ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS

Je bent toe aan de tweede of derde stap in je salescarrière. Je hebt ervaring als salesmanager of accountmanager en je wilt meer dan er nu in zit.

Om je ambities te realiseren ben je bereid om in het diepe te springen en hard te werken. Bij ZetaDisplay heb je invloed op de marsroute van onze salesorganisatie en kom je terecht in een bedrijf dat opereert in de frontlinie van multimediaoplossingen die voor hun klanten écht verschil maken.

Kan jij mee met razendsnelle ontwikkelingen en wil je meebouwen aan een organisatie in transitie? Pak dan nu je kans en lees verder.



OVER ZETADISPLAY

Communicatie. Dat is waar het bij ZetaDisplay om draait. Met onze Digital Signage oplossingen creëren we verwondering, relevantie en een optimale user experience. Hoe vindt de bezoeker van een evenementenhal met 600 zalen zijn weg? Hoe geef je informatie op maat aan mevrouw Smit in de wacht ruimte, meneer Kaya in de zaal en Monique in de personeelsruimte van hetzelfde ziekenhuis? En hoe ontwikkel je een nieuwe winkelformule waar experience, interactie en klantvriendelijkheid centraal staan? Wij verkopen oplossingen. Met relevante content op touchscreens van 5 meter doorsnee bijvoorbeeld. Of dynamische en flexibele digitale bewegwijzering, waarmee je bezoekersstromen stuurt en real time voorziet van actuele informatie.



JOUW FUNCTIE

KPN, Friesland Campina, Pathé, Ziggo Dome, SNS en Jaguar Land Rover: zomaar een greep uit onze klantenbase. Je verkoopt onze eigen Narrowcasting CMS'en: Engage en Engage+, waarmee klanten via beeldschermen kunnen communiceren met hun doelgroep. We werken vaak volgens het one-stop shop principe: we denken de gehele multimedia-inrichting uit en implementeren en onderhouden hem. Je wordt gestuurd op output: omzet, marge en toegevoegde waarde (uren) bij de klant.

Je bent voornamelijk te vinden bij organisaties in Nederland. In een enkel geval bezoek je vestigingen van de klant in België of Luxemburg.

ZO HAAL JIJ JE SALESDOELEN ÉN EEN DIKKE BONUS:

Je stelt een salesplan op

Door een analyse van onze data zie je in welk klantsegment en in welke branches de grootste kansen liggen voor ZetaDisplay. Op basis van die analyse, jouw ervaring en netwerk stel je een salesplan op waarmee je je budgetdoelen haalt voor het jaar. Dit plan is jouw houvast en geeft focus om steeds de meest slimme keuzes te maken in je aanpak.

Je bouwt je bestaande accounts verder uit

Samen met jou bepalen we welke klanten jij onder je hoede neemt. Je bouwt aan een sterke klantrelatie en voegt waarde toe doordat je de juiste vragen stelt; zo krijg je de echte klantvraag boven water. Samen met je collega's vorm je een multidisciplinair projectteam om een oplossing op maat te bieden. Je doet voorstellen, geeft demo's en presentaties, regelmatig ook op directieniveau. Het resultaat: een groeiend marktaandeel bij onze grote accounts.

Je haalt new business binnen

Onze ambitie is groter dan ons klantenbestand. Daarom ga jij doelgericht op pad om corporate en grootzakelijke organisaties binnen te halen als klant. Je bent vasthoudend in het behalen van je doelen. Je bedenkt een strategie om je contactpersoon te benaderen en te interesseren voor ZetaDisplay. Dat kan door een demo, presentatie of voorstel op maat. Naast onze dienstverlening Engage, bieden we ook maatwerk aan, Engage+. Salestrajecten duren soms maanden, wat vraagt om een goede planning van je activiteiten. Je collega's zijn gul in het delen van kennis en je hebt toegang tot een database vol voorbeelden. Zo kom je alleen of samen tot een aansprekend en professioneel aanbod.

WIE BEN JIJ

Je bent samenwerkingsgericht en je ervan bewust dat je je collega's nodig hebt om succesvol te zijn, vooral in dit vakgebied vol specialismes en maatwerk per klant. Je hart gaat sneller kloppen van nieuwe ontwikkelingen en volgens jou liggen de saleskansen voor het oprapen.

Dit neem je mee:

- Minimaal 10 jaar commerciële ervaring in een KPI gestuurde salesstructuur
- Ervaring met klanten op MKB+ en corporate niveau
- Je vindt een goede balans tussen accountmanagement en new business
- Pitchen op managementniveau gaat jou prima af
- Rijbewijs B

Wat krijg je terug:

- Salaris tussen de € 4.500 – € 5.000 op basis van 40 uur per week
- Bij behalen van je targets: commissie van 20% over 12 bruto maandsalarissen
- 25 vakantiedagen
- Jaarcontract dat bij goed functioneren wordt omgezet naar een vaste aanstelling
- Laptop, telefoon, auto
- Studie: ZetaDisplay betaalt alle functie-gerelateerde opleidingen. Voor zelfontwikkeling is een budget van € 1.000 per jaar beschikbaar
- Flexibiliteit en thuiswerkopties
- Personeelsuitjes, kans om beurzen in binnen- en buitenland te bezoeken, incentives voor eigen initiatieven





HIER GA JE WERKEN

- ZetaDisplay is Europees leider in Digital Signage en heeft 9 kantoren in 6 landen. In Nederland zijn dat er 2, begin volgend jaar betrekken we gezamenlijk een pand in omgeving Utrecht-Zuid.
- Onze ambitie? De nummer 1 worden van de wereld. We vergroten ons marktaandeel door overnames, ontwikkeling van onze diensten en uitbouw van business met onze salesteams.
- Je wordt deel van ons salesteam met 9 collega's in de binnen- en buitendienst.
- We zijn in transitie door overnames en snelle groei. Dat betekent dat je nu het momentum hebt om invloed uit te oefenen op bijvoorbeeld de salesprocessen, maar ook het thuiswerkbeleid en inrichting van het nieuwe pand.
- Je collega's zijn creatieve en technische vakspecialisten in het IT- en multimedia-vakgebied. Als jij hulp vraagt laten we ons werk vallen om je te helpen. Wanneer je afspraken inschiet met je internationale collega's, groeit je interne netwerk, kennis en inspiratie in sneltreinvaart.

IS DIT JOUW VOLGENDE STAP?

Reageer direct en stuur je cv en motivatie naar René de Jong, director Sales & Marketing: rene.dejong@zetadisplay.com
René neemt vervolgens binnen 24 uur contact met je op.

Heb je nog vragen? René beantwoordt ze graag, bel hem op 085-620 7200.

De vacature sluit op 30 augustus 2021.

PROCEDURE WANNEER JE WORDT UITGENODIGD VOOR EEN GESPREK:

Tijdens het eerste gesprek kijken we samen of we een match zijn op het gebied van cultuur en persoonlijkheid.

Bij het tweede gesprek sluit een collega aan en gaan we dieper in op de functie en jouw achtergrond en ambitie.

Klikt het en zien we het zitten met elkaar? Dan ontvang je van ons een voorstel.