

Heb jij die vlotte babbel die wij zoeken?

Henk & Fred is hét technische magazine voor de elektroprofessional. Naast het informeren op een eigenzinnig leuke en laagdrempelige manier doen we er alles aan om het imago van de branche elektrotechniek op te poetsen. Dat gebeurt op verschillende manieren en samen met veel verschillende partijen uit de branche, omdat dat volgens ons het beste werkt.

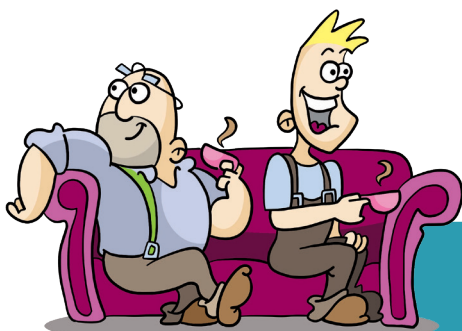
Henk & Fred is per direct op zoek naar een accountmanager (fulltime) met pit! Iemand die middenin de creatieve chaos met beide benen op de grond blijft staan, die iedere dag met frisse energie aan zijn of haar dag begint en staat te trappelen om nieuwe klanten binnen te halen en bestaande relaties niet uit het oog verliest.



DIT IS JOUW NIEUWE BAAN!

Het is maandag, de week kan weer beginnen. Je begroet je collega's en na wat bijpraten settle je je met een lekker bakkie op je bureaustoel. Vandaag staan er wat administratieve taken op je to-do-lijstje zodat je de aankomende dagen goed voorbereid de weg op kan: die potentiële nieuwe klanten die je vorige week hebt gesproken zouden uiterlijk vandaag een offerte van je ontvangen, de

partners van het aankomende event moeten aanvullende informatie opgestuurd krijgen én je moet nog wat belletjes plegen. Later vandaag heb je een sales meeting die op jouw initiatief is gepland. Je hebt namelijk een tof plan opgesteld om new business te genereren. Je collega's zijn enthousiast, dus jij ook! Na je anekdote over gisteravond bevestig je nog een aantal afspraken buiten de deur. Dit is écht een mooie start voor de rest van de week!



HET LEUKSTE EN GROOTSTE
TECHNISCHE MAGAZINE

WAAROM DEZE BAAN WEL/NIET BIJ JOU PAST

- ✓ Je staat je mannetje in een chaotische werkomgeving
- ✓ Je kan niet wachten mee te draaien tijdens onze supertoffe events
- ✓ Je bent op alle vlakken zeer flexibel en loopt tussentijds niet te morren
- ✗ Je weet altijd hoe jouw dag zal verlopen en pakt dus iedere dag dezelfde werkzaamheden op
- ✗ Je doet alles zeer gestructureerd en maakt liever geen gaatje vrij voor werk wat je anders ook nooit doet
- ✗ Je bent stipt om 8.30 uur aanwezig en rent om 17.00 uur het gebouw uit zodat je mooi op tijd thuis bent

WAT GA JE DOEN?

- Je stelt (strategische) accountplannen op voor onze klanten, evalueert je plannen en stelt ze bij als het nodig is
- Je onderhoudt relaties met onze klanten en bouwt ze uit
- Als zelfstandig werkende accountmanager ben je verantwoordelijk voor het salestraject van a tot z
- Je bent altijd op zoek naar new business en mogelijkheden in de breedste zin van het woord
- Je adviseert je klanten met gerichte vakkennis en informatie
- Je adviseert je klanten over de diverse mogelijkheden in titels (print & online)
- Je maakt zelfstandig offertes en contracten
- Jij vertaalt de wensen van jouw klanten in aantrekkelijke advertentievoorstellen
- Kortom je bent manager in je eigen portefeuille (MIP)

JIJ HEBT

- Een aantal jaren ervaring als accountmanager
- Een HBO werk- en denkniveau
- Een actieve houding, bent optimistisch en denkt in oplossingen
- De kwaliteit om meerdere projecten tegelijk snel, pragmatisch en zelfstandig te managen en je kunt prioriteiten stellen
- Een klantgerichte houding, bent enthousiast en toont initiatief om het elke dag een beetje beter te doen
- Een liefde voor sales met een winnaarsmentaliteit

Word je blij van bovenstaande omschrijving en denk je dat Henk & Fred echt iets voor jou is? Stuur dan snel een mail inclusief cv naar matthea@henkenfred.nl, dan zorgen wij dat er een kopje koffie voor je klaarstaat.

Van acquisitie naar aanleiding van deze vacature worden wij overigens niet blij.

WIJ BIEDEN

- Een uitdagende baan die zo leuk is, dat je af en toe vergeet dat je aan het werk bent
- Goed salaris
- Ruimte voor eigen initiatief, goede ideeën en persoonlijke groei
- Een leaseauto
- Onbeperkt koffie en thee op kantoor
- Ongekend goede werksfeer

SECUNDAIRE ARBEIDSVOORWAARDEN

- Vakantiegeld
- Pensioenregeling
- Reiskostenvergoeding
- 25 vakantiedagen

