

## Accountmanager new business

Voor een van onze groepsmaatschappijen zijn wij op zoek naar een Accountmanager new business!

Jouw opdracht als Accountmanager is het laten excelleren van de salesactiviteiten en Kennys profileren als dé one-stop-shop voor alle HR-vraagstukken! Je focust je op het binnenhalen en binden van klanten in verschillende branches en overtuigt hen van de toegevoegde waarde van Kennys. Hierbij denk je oplossingsgericht en vertaal je de wensen en behoeften naar perfecte oplossingen.

Hiermee lever je een wezenlijke bijdrage aan het realiseren van de ambitie, namelijk blijde klanten door toonaangevende salaris- en HR dienstverlening.

## Accountmanager new business

Voor een van onze groepsmaatschappijen zijn wij op zoek naar den Accountmanager new business!

Beschik jij over een hoge mate van proactiviteit in combinatie met een hoge salesdrive? Als Accountmanager bij Kennys speel je een cruciale rol bij de ontwikkelingen op het gebied van commercie en het naar een hoger niveau brengen van de salesactiviteiten & dienstverlening. Je bent ijzersterk in het creëren van kansen en mogelijkheden en bent aan de hand van je proactieve houding als geen ander in staat om deze optimaal te benutten. Je richt je in deze rol direct op de eindgebruikers en hebt te maken met klanten en prospects in verschillende branches. Een aantal voorbeelden hiervan zijn o.a. zorg/welzijn, de bouwbranche en zakelijke dienstverlening. Je schakelt in deze uiteenlopende branches ook vlot op verschillende niveaus en met diverse gesprekspartners. Hierbij hanteer je een consultatieve selling benadering en vertaal je de wensen en behoeften van klanten op HR-vlak naar door Kennys aangeboden oplossingen.

Hoe ga je dat aanpakken:

Om succesvol te opereren binnen deze uitdagende functie is het van belang dat jij je goed kunt verplaatsen in de klant en niet in problemen maar juist in oplossingen denkt. Je herkent je in de USP's van Kennys waarbij een hoge mate van flexibiliteit van groot belang is. Je bent in staat om jouw sterke commerciële drive en de wil om te scoren te combineren met een procesmatige denkwijze en een sterke focus op kwaliteit. Tevens inspireer en enthousiasmeer je met jouw energieke persoonlijkheid en hoge verantwoordelijkheidsgevoel de collega's binnen de organisatie en hebben jullie samen één doel, namelijk blijde klanten!

Wat is jouw opdracht:

Jouw opdracht als Accountmanager is het laten excelleren van de salesactiviteiten en Kennys profileren als dé one-stop-shop voor alle HR-vraagstukken! Je focust je op het binnenhalen en binden van klanten in verschillende branches en overtuigt hen van de toegevoegde waarde van Kennys. Hierbij denk je oplossingsgericht en vertaal je de wensen en behoeften naar perfecte oplossingen.

Hiermee lever je een wezenlijke bijdrage aan het realiseren van de ambitie, namelijk blijde klanten door toonaangevende salaris- en HR dienstverlening.

Wat breng je daarvoor mee:

- Hbo / wo werk- en denkniveau, analytisch sterk
- Sterke salesdrive, aantoonbaar trackrecord

- Proactief, flexibel en resultaatgericht
- Sterk in het creëren en waarborgen van relaties met een focus op kwaliteit
- Kennis van/ervaring met salarisdiensten of HR-dienstverlening

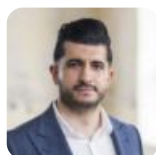
Wat krijg je ervoor terug:

- Werken bij een dynamische en ambitieuze organisatie
- Veel flexibiliteit, ruimte voor ondernemerschap en persoonlijke groei
- Een team van betrokken en gedreven collega's
- Professionele organisatie met een informele bedrijfscultuur: prettig samenwerken en plezier in je werk is belangrijk
- Aantrekkelijk pakket aan arbeidsvoorwaarden

Heb je interesse in deze vacature? Reageer dan snel!

Direct Solliciteren

Soort dienstverband	Vast
Opleidingsniveau	HBO
Type	Regulier
Minimaal aantal uur	36
Arbeidstijd	40,0
Plaatsingsdatum	08-08-2019
Maximaal aantal uur	40
Locatie	



Recruiter

**Aryan Banaei**

Recruiter  
06-23921931  
[a.banaei@velde.nl](mailto:a.banaei@velde.nl)