



Connect-it Telecom

Transparant in communicatie

Connect-it Telecom is een innovatieve aanbieder van met name zelf ontwikkelde communicatiediensten op het gebied van mobiele telefonie, vaste telefonie en VoIP. We richten ons hierbij in het particuliere segment op studenten en in het zakelijk segment op onderwijs, zorginstellingen en de transportsector. Het kantoor is gevestigd op een mooie locatie in het centrum van Rotterdam. Het team bestaat uit enthousiaste en gedreven medewerkers en de sfeer binnen de organisatie is te omschrijven als professioneel en informeel met een open en directe communicatie. Om de ambitieuze groeiambities te realiseren zijn we op zoek naar een **Accountmanager B2B** om ons "winning team" te versterken.

Er zijn voldoende doorgroeimogelijkheden om jezelf te ontwikkelen. Connect-it Telecom maakt samen met Glashelder onderdeel uit van de holding Mobile Communications. Met Glashelder leveren we via glasvezel onder andere televisie maar ook extreem snel internet tot wel 500MB per seconde. Kijk voor meer informatie over ons bedrijf op www.werkenisleuk.nl of voor één van onze specifieke websites en activiteiten op www.wirelesscircle.nl, www.tlnmobile.nl of www.glashelder.nl

Wij zijn op zoek naar een

Accountmanager B2B

De Accountmanager B2B (AM) is verantwoordelijk voor het behalen van door de directie vastgestelde verkooptargets en rapporteert rechtstreeks aan de salesmanager. De AM ziet kansen in de markt en speelt hierop in, stelt samen met de salesmanager verkoopstrategieën op, onderhoudt contacten met klanten en voert acquisitie uit.

Werkzaamheden:

- Activiteiten ontwikkelen gericht op behalen van verkooptargets
- Initiëren en uitvoeren van projecten
- Acquisitie doen
- Verbeteren en ontwikkelen diensten voor de zakelijke markt
- Klantbeheer bestaande relaties

Kennis en Vaardigheden:

- Marketingstrategie kunnen uitwerken
- Bekend met telecommarkt
- Commerciële kwaliteiten
- Zelfstandig, klantgericht, kwaliteitsbewust

- Flexibel en enthousiast

Functie-eisen:

- Relevante opleiding op HBO niveau
- Min. 3 jaar relevante werkervaring op het gebied van mobiele telefonie, vaste telefonie of VoIP
- Kunnen sturen op resultaat
- Affiniteit met B2B
- Targets zien als uitdaging
- Geen 9 tot 5 mentaliteit
- Snel kunnen schakelen in een zeer beweeglijke markt
- Zelfstandig kunnen werken
- Ervaring met Office pakketten (Word, Excel & Outlook)

Aanbod:

- Salarisindicatie: € 2.200- € 3.200 o.b.v. 40-uur bruto afhankelijk van niveau en ervaring
- Aantrekkelijke bonusregeling tot 100% bovenop basissalaris
- Spaarloonregeling
- 50% bijdrage aanvullend pensioen
- Gratis mobiel abonnement
- 50% bijdrage aan relevante cursussen/studie
- Werken midden in de stad op A-lokatie
- Doorgroeimogelijkheden

Solliciteren:

Laat je CV met motivatie achter op onze [sollicitatiepagina](#).

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld