



Strategisch wervingsprofiel

Accountmanager CRM

Enthousiast – Communicatief – Eager - Winner

Assen (hybride)

Over TendenZ

TendenZ, met hoofdkantoor in Assen en nevenvestiging in Rotterdam, is al ruim 25 jaar het vaste aanspreekpunt voor vele duizenden Act! CRM-gebruikers in de Benelux. TendenZ heeft als enige in de Benelux de Act! Diamond Business Partner-status, de Act! Certified Hosting-status en de Training Center-status. Daarbij heeft TendenZ tevens korte lijnen met het ontwikkelteam van Act! CRM in de USA.

Ze beschikken over gecertificeerde Act! CRM-consultants, Accountmanagers CRM en gedreven software-developers die de klant bijstaan in het maken van een succes van je CRM. Zij kunnen je bijstaan vanaf CRM-inventarisatie tot aan het volledig aanpassen van Act! CRM naar jouw bedrijfsprocessen. Hun gecertificeerde consultants beschikken over de expertise, ervaring en passie om jouw CRM effectief in te richten en soepel te laten verlopen.

Op www.tendenz.nl tref je meer informatie aan.

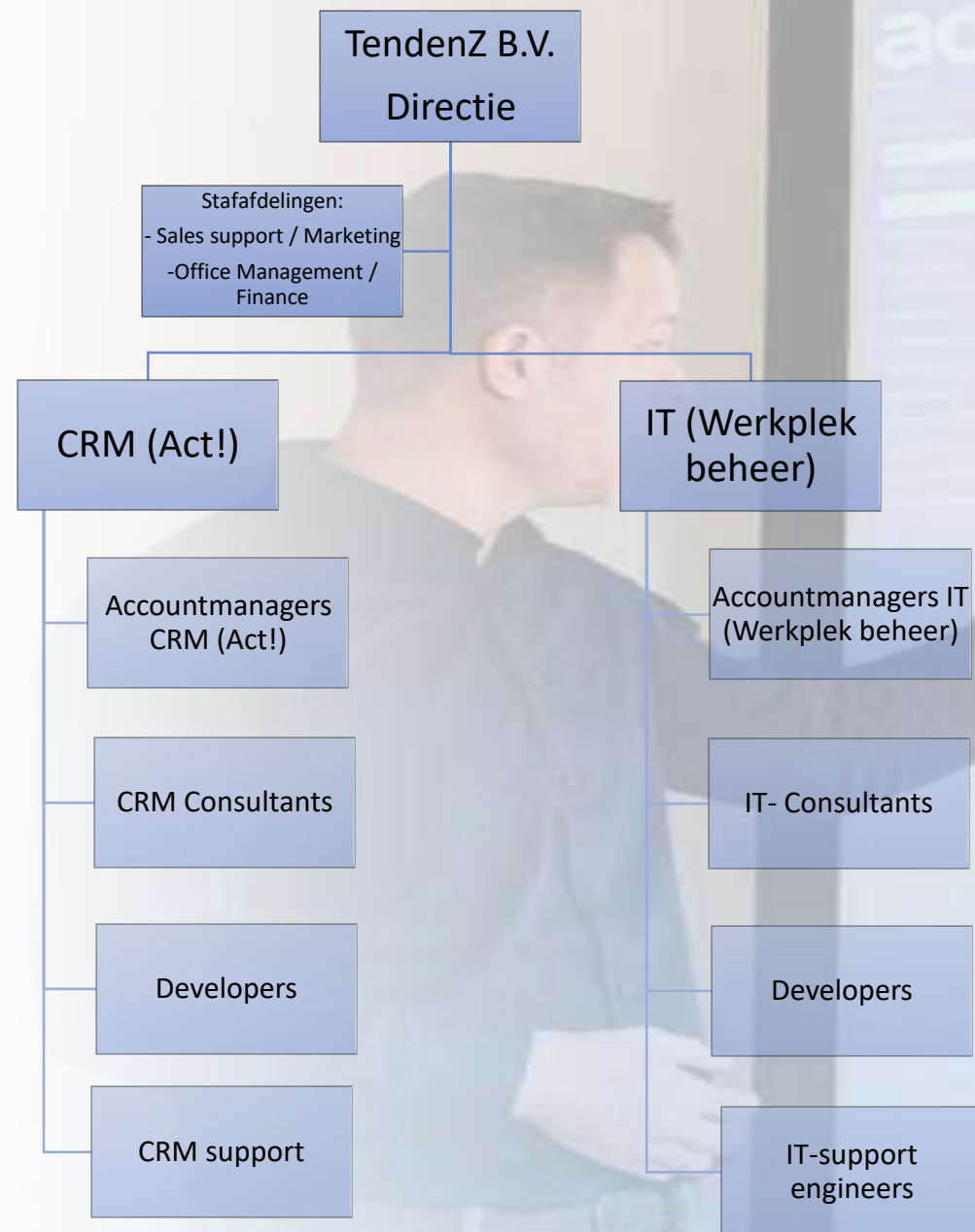
Wat kenmerkt TendenZ

- Persoonlijk, vertrouwd en altijd bereikbaar;
- Wij bestaan meer dan 25 jaar;
- Wij gaan verder dan het enkel leveren van CRM- & IT-oplossingen. Wij willen fungeren als lange termijn partner van onze klanten;
- Eigen ontwikkelafdeling in huis met software- developers;
- Tevens korte lijnen met het ontwikkelteam van Act! CRM in de USA;
- Als enige in de Benelux de Act! Diamond Business Partner-status, de Act! Certified Hosting-status en de Training Center-status.

Facts & Figures

Vestigingen	: 2 (Assen, Rotterdam)
Entiteit	: TendenZ B.V.
Labels	: TendenZ CRM TendenZ IT
Medewerkers	: ± 25 FTE
Groootaandeelhouders	: DGA's

Organogram TendenZ



Wie zoeken wij? Een sales professional die het leuk vindt om potentiële nieuwe klanten te verbinden aan TendenZ door middel van Social Selling en het opvolgen van leads.

In verband met de groei van de organisatie zijn wij op zoek naar een Accountmanager CRM die het team verder komt versterken. Als Accountmanager CRM bij TendenZ ben je enerzijds verantwoordelijk voor het verbinden van nieuwe, potentiële klanten aan TendenZ. Anderzijds weet jij met jouw CRM-kennis bestaande klanten te helpen groeien door het verder optimaal inzetten van CRM en Marketing Automation. Het betreft een afwisselende functie met vrijheid, binnen een team van professionals, waarin eigen inbreng en ideeën worden gewaardeerd en je de ruimte krijgt jezelf te ontwikkelen en opleidingen te volgen.

Wat ga je doen?

Als Accountmanager CRM houd jij je bezig met het werven van nieuwe klanten en beheer je een persoonlijke klantenportefeuille. Je beheert je eigen agenda en draagt er zorg voor dat deze elke dag weer vol staat met potentiële business opportunity's. Met jouw overtuigingskracht, enthousiasme, kennis en ervaring weet jij hun visie over te dragen en help je de klanten van TendenZ te groeien door het optimaal inzetten van CRM en Marketing Automation.

Dit doe je door de bedrijfsprocessen van klanten te analyseren en passende oplossingen aan te dragen. Je bestrijkt een grote variatie in branches en opdrachtgevers die gevestigd zijn door heel Nederland. Het maakt je werk afwisselend en uitdagend.

Wat breng je mee?

- ✓ HBO werk en denkniveau of een opleiding richting Commerciële Economie, Bedrijfskunde of vergelijkbaar;
- ✓ Je hebt bij voorkeur minimaal drie jaar ervaring in een vergelijkbare functie, bij voorkeur in IT/SaaS;
- ✓ Je hebt ervaring in de consultatieve verkoop;
- ✓ Je beschikt over de kennis en adviesvaardigheden om bedrijfsprocessen te optimaliseren en te automatiseren;
- ✓ Je hebt het vermogen om deze bedrijfsprocessen te analyseren en ook te vertalen naar de best passende CRM-oplossing;
- ✓ Kennis van CRM en/of Marketing Automation is een pre;
- ✓ Ervaring met Social Selling is een pre;
- ✓ Je bent in het bezit van het rijbewijs B.

Persoonlijkheidskenmerken:

- ✓ Enthousiasme, stabiele persoonlijkheid, eager/winner;
- ✓ Communicatief vaardig; je weet je in elke situatie goed te verwoorden en de boodschap duidelijk over te brengen;
- ✓ Je bent in staat om zelfstandig te werken;
- ✓ Je hebt een flexibele en klantgerichte instelling;
- ✓ Je bent analytisch (oorzaak/gevolg), nauwkeurig en werkt gestructureerd;
- ✓ Je bent iemand die graag in teamverband werkt.

Ons aanbod:

Je komt te werken bij een gezonde en groeiende organisatie waar gezelligheid en een informele omgang hoog in het vaandel staan. Verder kom je te werken in een professionele werkomgeving met zeer betrokken, kwaliteitsbewuste collega's met korte communicatielijnen. Je krijgt de mogelijkheid en ruimte tot (persoonlijke) ontwikkeling. Verder krijg je de benodigde ondersteuning en flexibiliteit om thuis remote te werken.

- ✓ Een goed salaris met volledig verzorgde pensioenregeling;
- ✓ Mogelijkheid tot het volgen van overige trainingen en opleidingen;
- ✓ Afwisselende functie met veel verschillende opdrachtgevers, projecten en technologieën;
- ✓ Ruime gelegenheid om met de allernieuwste technologie te kunnen werken;
- ✓ Auto van de zaak en mobiliteitsplan.

Interesse? Neem contact op met Ypsylon HR Groep



Daniel Charmes, Recruitment Consultant, Ypsylon HR Groep

+31 (0) 6 25 10 22 43 of dm.charmes@ypsylon.nl



Frans van de Ven, Recruitment Consultant, Ypsylon HR Groep

+31 (0) 6 27 10 33 69 of f.vandeven@ypsylon.nl