



SPARCO INTERNATIONAL

Functiebeschrijving Junior Account Manager

Onze organisatie:

Sparco is een groeiende, dynamische organisatie met enthousiaste, goed opgeleide medewerkers, gevestigd in Soest. Sparco ontwikkelt, implementeert en managet geavanceerde online oplossingen en maatwerk voor loyalty- en actieprogramma's in de Europees zakelijke markt. Hierin zijn wij succesvol omdat we onze expertise en ervaring combineren met eigen geavanceerde online instrumenten (Webcentives) en diensten. Juist in de huidige economische tijd worden onze tools zeer gewaardeerd.

De Account Management functie:

Als Junior Account Manager begin je de eerste 6 maanden op een interne commerciële functie. Gedurende deze 6 maanden maak je kennis met de oplossingen, producten en diensten van Sparco en werk je nauw samen met de Sales Manager. Na deze 6 maanden word je commercieel verantwoordelijk voor het realiseren van je persoonlijke omzetdoelstelling en commerciële doelstellingen van Sparco International BV. Je verricht acquisitie en je bent verantwoordelijk voor je eigen klantenportefeuille welke is opgebouwd uit nieuwe en reeds bestaande accounts die aan jou worden overgedragen. In overleg met de Sales Manager doe je gericht acquisitie om zo de geavanceerde loyalty oplossing Webcentives, onze producten en aanvullende diensten te verkopen. Je brengt de DMU in kaart, hebt gevoel voor het technische proces en bent altijd op zoek naar business opportuniteiten.

Onze klanten zijn middelgrote tot grote organisaties en multinationals die marketing budgetten spenderen om succesvolle programma's en acties op te laten zetten door Sparco. Jouw contactpersonen zijn meestal Marketing- en Sales Managers van interessante bedrijven uit hele diverse branches.

Wij zijn op zoek naar en leuke collega met:

- Veel commercieel gevoel en minimaal 1 jaar relevante sales ervaring
- Veel affiniteit met online applicaties, websites en databases
- Klant- en resultaatgericht
- Goede communicatieve vaardigheden
- Een proactieve houding met oog voor detail
- Een oplossingsgericht ICT denkvermogen
- Opleidingsniveau: min. HBO
- Collegiale instelling

Wat we bieden:

- Een uitdagende commerciële functie met afwisselend werk
- Een professionele, informele werksfeer
- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden
- 25 vakantiedagen per jaar

