



Accountmanager

ENAI

Een veilig en comfortabel leven

Voor professionele dienstverleners zijn wij graag de kennispartner in continuïteit met oplossingen zonder omkijken. Wij zorgen ervoor dat onze klanten zich volledig kunnen richten op hun dienstverlening. En op de achtergrond, zorgen wij er graag voor dat alle informatie & systemen op een veilige wijze altijd beschikbaar zijn.

Wij leveren het ENAI-service platform voor managed services.

Onze oplossingen worden momenteel veelal gebruikt door professionele dienstverleners in de beveiligingsbranche.

Wij zien altijd kans in het verbinden, interpreteren en/of presenteren van informatiebronnen, waardoor het voor professionele dienstverleners mogelijk wordt om niet alleen reactief, maar ook proactief te handelen naar waardevolle informatie.

Met jou wordt het beter! Kom jij ons team versterken?

Wij zijn op zoek naar een commercieel gedreven persoon met passie voor IT, die in de rol van Accountmanager, de verbindende factor kan zijn tussen ENAI en haar klanten (B2B). Waarbij de nadruk ligt op het onderhouden van de klantrelatie als kennispartner.

#Werkzaamheden:

- Als Accountmanager heb jij een proactieve rol in het vergroten van de ENAI-marktpositie en een optimale klantbeleving.
- Het is jouw uitdaging om een actieve bijdrage te leveren aan de ENAI-ambitie en je zet je graag in om de bestaande klantenkring te verdiepen (80%) en verder uit te bouwen (20%).
- Via een eigen klantenbestand in de Benelux, zoals: Particuliere Alarmcentrales, Bedrijfsalarmcentrales, industriële bedrijven en gespecialiseerde resellers, weet jij de ENAI-oplossingen succesvol aan te laten sluiten op de klantwens.
- Met jouw technische achtergrond en persoonlijke werkwijze investeer jij in langdurige relaties (B2B) en weet jij, zowel de voorkeursleverancier te blijven voor bestaande relaties, als nieuwe partijen aan je te binden.
- In dialoog met de klant, weet je de juiste vragen te stellen en goed te luisteren, en de klantbehoeftes te doorgronden.
- Jij voorziet de klant van realistisch advies, waarmee hij echt geholpen is. Hierbij zoek je proactief de samenwerking op met de ENAI-consultants.
- Bij opdracht, zorg jij voor een duidelijke klantverwachting naar de interne organisatie.

#Opleiding & ervaring

- HBO werk- en denkniveau
- Technisch onderlegd met een 100% focus op commercie
- Relevante ervaring in een soortgelijke functie bijv. als commercieel medewerker bij een ICT-dienstverlener of in de beveiligingsbranche.
- Ervaring in de techniek, bij voorkeur met ICT gerelateerde producten in combinatie met resultaatgerichte turn-key projecten.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift, (Duits is een pré.)
- Affiniteit met en kennis van de beveiligingsbranche.
- Bij voorkeur woonachtig in regio Rotterdam, maar is geen must.
- Een verklaring van betrouwbaarheid is voor jou geen probleem.

#Soft skills



- Sociaal vaardig - verbindende factor
- Communicatief vaardig – met iedereen, duidelijk, to-the-point en fair.
- Gedreven om sterke zakenrelaties te bouwen op basis van advies met oog voor haalbaarheid (technisch en budgettair).
- Zowel zelfstandig sterk, als in een team
- Winnaarsmentaliteit, vasthoudend en doelgericht op basis van het ENAI-oplossingen portfolio.
- Hoge gunfactor, mensen werken graag met jou samen.
- Hoge mate van verantwoordelijkheid en een goed gevoel voor dienstverlening

#Hard skills

- Salestechnieken
- Commerciële adviesvaardigheden
- Branche expertise
- Productkennis

Bedrijfsprofiel

- IT consulting | Software ontwikkeling | IT support & beheer
- 24/7 karakter => Missie kritische platform
- 30-40 medewerkers
- Informeel
- B2B
- #Hoewel mentaliteit
- On-site werken