

Wie zijn wij?

DocuFlex adviseert en ontzorgt bedrijven op het gebied van printprocessen en documentstromen. Vanuit deze kernactiviteit verkopen, verhuren en onderhouden wij printers, kopieermachines en multifunctionals. Wij faciliteren zowel de eenmanszaak als de multinational in document management.

Het gaat goed met DocuFlex. Zo goed, dat we dringend opzoek zijn naar een ondernemende, commerciële, Accountmanager. Ben jij dat?

Ben jij een commercieel talent en op zoek naar een baan waarin je de vrijheid hebt om te ondernemen? Ben je gedreven, heb je lef en vind je het prettig dat resultaat beloond wordt? Zoek je een nieuwe uitdaging en ben je klaar voor de volgende stap in je carrière. DocuFlex geeft je de kans om carrière te maken in een dynamische business-to-business markt.

Je bent verantwoordelijk voor

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het op- en uitbouwen van jouw klantenkring. Met grote gedrevenheid benader je potentiële klanten. Voor hen ben je een professionele gesprekspartner op het gebied van document management. Je weet de klanten te binden en te enthousiasmeren. Je bent niet bang voor koude acquisitie. Integendeel, voor iemand met jouw communicatieve vaardigheid, commercieel talent, daadkracht en resultaatgerichtheid is dat juist een uitdaging. Met jou kennis en ervaring stel je realistische, maar ook uitdagende kwartaalplannen op en voert deze uit. Je bewaakt de kwaliteit, inhoud en naleving van deze plannen. Ook na het sluiten van de deal bewaakt je het proces van lead tot cash, inclusief de juiste verwerking binnen de organisatie. Zo weet jij je persoonlijke targets te behalen.

Wat verwachten we van jou?

Je bent nieuwsgierig en hebt een intrinsieke interesse in de business challenge van je klant en de markt waarin ze opereert. Je bent gedreven om voor klanten de beste oplossingen te genereren en meerwaarde te creëren voor zowel de klant als DocuFlex. Met jouw ervaring en expertise binnen de branche realiseer je dit door strategische- en tactische advisering (en implementatie) van oplossingen op verschillende gebieden. Je bent proactief en resultaatgericht, met een passie voor je werk en de klant. Je excelleert in teamverband, bezit over overtuigingskracht en weet middels vertrouwen de onuitgesproken klantwens boven tafel te krijgen. Maar bovenal heb je de ambitie om samen met de klant tastbare resultaten te boeken.

Daarnaast voldoe je aan het volgende profiel:

- Minimaal 3-5 jaar aantoonbare ervaring in Accountmanagement in een business-to-business omgeving;
- Gedreven relatiebouwer met uitstekende communicatie skills;
- Ervaring met presenteren en onderhandelen;
- Zelfstandig en gedreven;
- Analytisch, bereid out of the box te denken, conceptueel en slagvaardig;
- Oplossingsgericht en overtuigend;
- Hands-on en pragmatisch in aanpak, commercieel en resultaat gedreven;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal;
- In bezit van rijbewijs B.

Arbeidsvoorwaarden

Wij bieden een uitstekend salaris, een mooie bonusregeling en een goed arbeidsvoorwaardenpakket, waaronder een auto, een laptop en een telefoon.

Interesse?

Stuur je motivatie voorzien van je cv naar: Dave@docuflex.nl. Voor aanvullende informatie kun je contact opnemen met Dave van Lambaart; tel. 0186 843 404.