



Rendement Uitgeverij is een snel groeiende uitgeverij van met name praktische vakbladen voor het midden- en kleinbedrijf. Het assortiment bestaat uit een multimediaal portfolio: magazines, themadossiers, digitale naslagwerken, opleidingen, congressen, e-nieuwsbrieven en in toenemende mate (online) crossmediale producten. Rendement maakt onderdeel uit van het wereldwijde uitgeefconcern Springer Nature.

Senior accountmanager

Ben jij enthousiast, commercieel en ken je het belang van goed relatiemanagement? Werk je zelfstandig en vind je het leuk om op basis van diepgaande verkoopgesprekken een optimaal productpakket samen te stellen voor (fiscale) bedrijven? Solliciteer dan naar de functie van Senior accountmanager bij Rendement Uitgeverij in Rotterdam!

Wat ga je doen?

Als Senior accountmanager ben je verantwoordelijk voor de bedrijfscontracten tussen Rendement en haar grote klanten. Mede dankzij jou blijven bestaande klanten tevreden en maken ze zoveel mogelijk gebruik van de producten in hun contract. Het grootste deel van de huidige contracten heeft betrekking op ons Fiscaal up to Date portfolio. Ook zorg je voor vernieuwing in je portefeuille door bestaande contracten uit te breiden en nieuwe contracten af te sluiten.

Tijdens een gemiddelde werkweek houd jij je bezig met het:

- maken van bezoeksafspraken met bestaande en potentiële klanten en deze bezoeken zelfstandig afleggen.
- inventariseren van wensen van bestaande en potentiële klanten.
- opstellen van offertes en de opvolging daarvan.
- coördineren van de afhandeling administratieve of technische vragen van klanten, je onderhoudt hiervoor contact met de betrokken afdelingen en externe partijen.
- bijhouden en interpreteren van salesrapportages.

Wat krijg je ervoor terug?

Als Senior account manager werk je 28-32 uur per week voor een goed salaris en dito secundaire arbeidsvoorwaarden. Daar hoort bovendien een prestatieafhankelijke bonus bij met uitdagende, maar haalbare targets. Je werkt voornamelijk buiten de deur en hebt de vrijheid om je eigen afspraken in te plannen. In deze zelfstandige functie heb je regelmatig contact met uitgevers en eventmanagers en denk je mee over nieuwe producten. Binnen onze open en informele bedrijfscultuur zijn jouw talent en initiatieven welkom!

Wat verwachten we van jou?

Voor deze zelfstandige functie zoeken wij een enthousiaste collega met:

- hbo-werk-en-denkniveau.
- minimaal 3 jaar ervaring in een zelfstandige salesfunctie en het liefst ervaring in een fiscale advieswereld of in het mkb.
- ervaring met het zelfstandig bijhouden van klantinformatie, facturatiegegevens en afspraaknotities.
- uitstekende communicatieve en commerciële vaardigheden.

Jij bent verantwoordelijk voor je eigen klanten en zorgt er dan ook voor dat de uitvoering van hun contracten tot in de kleinste puntjes op orde is. Zo ben jij volledig in staat om de salesportefeuille van Rendement zelfstandig te beheren en ook uit te breiden. En doordat je pro-actief communiceert over je behaalde resultaten en belangrijke marktontwikkelingen houd je het management volledig op de hoogte van de status van je portefeuille. Tel daar jouw uitstekende commerciële vaardigheden bij op en je hebt een zelfstandige, representatieve en slagvaardige Senior accountmanager!

Geïnteresseerd?

Stuur je CV inclusief motivatie uiterlijk 2 juni via ons [online recruitment systeem](#).