



## **Intern Account manager**

### **Functie**

Als Commercieel Medewerker Binnendienst ben je verantwoordelijk voor het verkopen van open trainingsplaatsen en het vullen van de afsprakenagenda van de Account Managers. De belangrijkste taken in deze functie zijn:

- Relatiebeheer van je eigen klantenbestand voor open trainingen
- Acquisitie van nieuwe klanten voor open trainingen
- Afspraken maken voor Account managers
- Databasebeheer
- Meedenken met marketingacties
- Marketingacties uitvoeren en opvolgen

### **Profiel**

Je bent:

- Commercieel, resultaatgericht, vasthoudend en ondernemend
- Positief ingesteld en je kijkt naar mogelijkheden en kansen
- Eerlijk en open in je relatie met collega's en klanten en je hebt plezier in samenwerken
- In staat om zelfstandig te werken en je vindt het prettig om zelf verantwoordelijk te zijn voor vastgestelde doelen
- Communicatief vaardig
- Ervaren in telefonisch klantcontact
- In staat om op minimaal MBO werk- en denkniveau te acteren
- Woonachtig in Breda of omgeving

### **Wat biedt deze functie jou?**

Naast een marktconform basissalaris krijg je een bonus op basis van je prestaties. Daarnaast staat persoonlijke ontwikkeling zeer hoog in het vaandel. Je wordt intensief opgeleid en begeleid door een professionele sales coach. De werktijden kun je flexibel en variabel invullen met een minimum van gemiddeld 20 uur per week. Je komt te werken in een jong team met bijzondere collega's in een informele sfeer. Het betreft een baan met uitzicht op vast dienstverband.