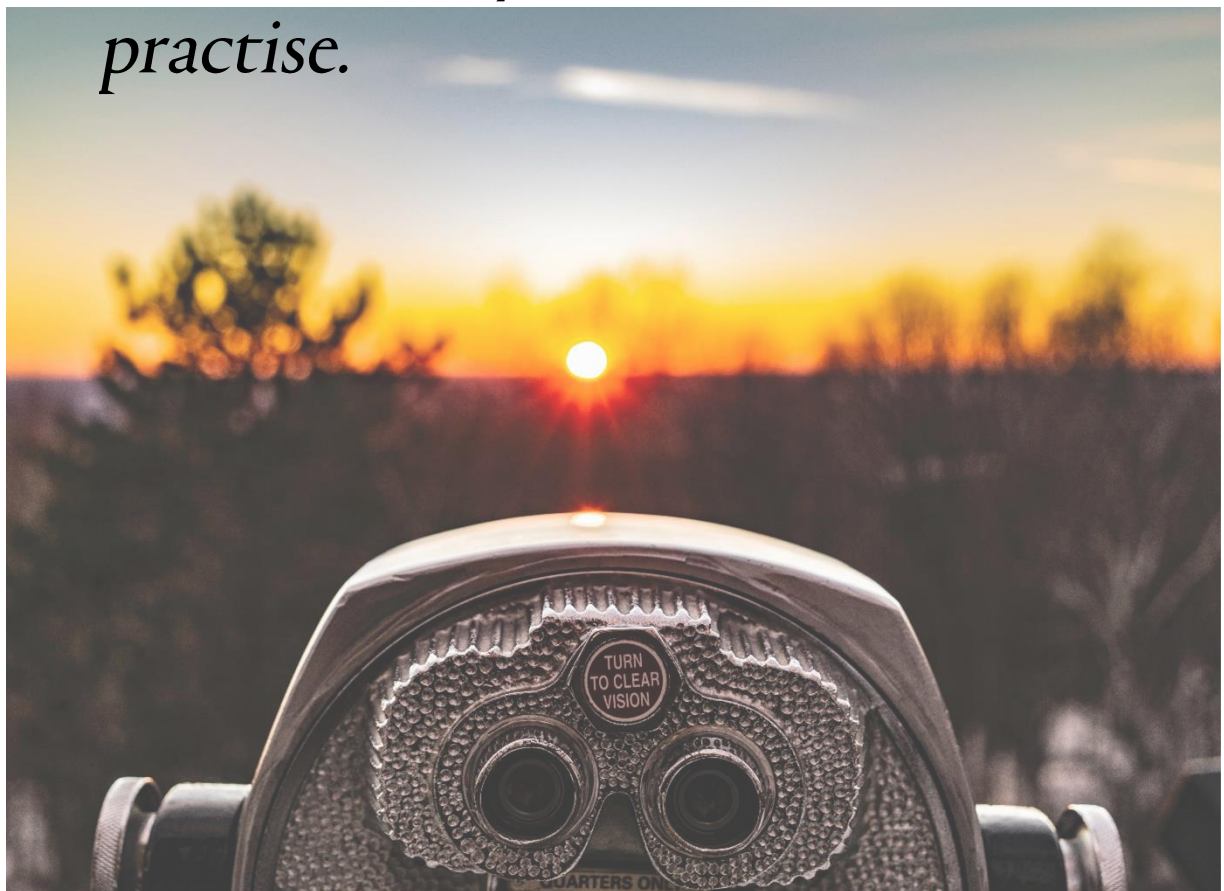


Vacature accountmanager & trainer.

*Preach what you
practise.*



Waarom deze dubbelrol?

Preach what you practise. Een belangrijke pijler voor het succes van onze accountmanager/trainers. We geloven in wat we zeggen omdat we uit eigen ervaring spreken en laten dit ook zien bij onze klanten. Dit betekent heel goed worden in (koude) acquisitie, je eigen portefeuille opbouwen en beheren, en uiteindelijk zelf trainingen geven en totaaltrajecten verzorgen bij onze klantpartners. Jij bent het levende voorbeeld van wat wij organisaties leren!

Waarom accountmanager & trainer worden bij Pieterman Training?

We zijn niet voor iedereen. En jij misschien ook wel niet? We zijn eigenzinnig, hebben een hele duidelijke overtuiging en daarin pas je wel, of helemaal niet. Zo kijken we ook naar klanten. We werken het liefst met ambitieuze en eigenzinnige organisaties die altijd beter willen. En verbeteren betekent soms ook veranderen. Ook als dat even niet leuk is om te horen.

Je bent bij ons op je plek als je ook een grenzeloze ambitie hebt of wilt ontdekken, echt doorgaat waar anderen stoppen en daadwerkelijk het verschil wil maken.

Wat zeggen onze klanten en deelnemers over ons?

- “Pieterman is een betrouwbaar, inspirerend en transparant bedrijf.”
- “Pieterman heeft een duidelijke visie die iedereen binnen het bedrijf ademt.”
- “Veel kennis, altijd bereikbaar en er wordt goed gekeken naar de behoefte van ons als organisatie.”
- “Er was meteen een klik, en die is niet in woorden te vatten.”

Wat zegt Rosanne over het werken bij Pieterman Training?

“Er is geen bedrijf zoals Pieterman. En dat kan ik zeggen, aangezien ik bij nogal wat organisaties kom in mijn rol van accountmanager/trainer. Je ontwikkelt je nergens zo snel als hier, je kwaliteiten worden gezien en direct ingezet en hard werken mag natuurlijk. Maar dat wil je ook, zoveel energie krijg je van je klanten en van je collega’s. Veel uren maken is geen doel op zich, maar soms wel nodig. We werken tenslotte zeer resultaatgericht, en dat maakt dat we ook in de avond of in het weekend tijd maken voor klanten. Je geeft veel, maar krijgt er ook ontzettend veel voor terug.”

Rosanne van Manen

Zie jij jezelf onderstaande wel doen?

- Het werven van klanten door middel van telefonische acquisitie en andere kanalen
- Het lopen van bezoeken bij klanten en prospecten
- Het opbouwen, beheren en uitbouwen van je eigen klantportefeuille
- Het adviseren en uitvoeren van trainingstrajecten
- Het begeleiden van een trainingstraject:
 - De voorbereiding
 - Het geven van kwalitatieve trainingen op het gebied van klantcontact, sales, management, coaching en leiderschap
 - Het realiseren van de vooraf besproken doelen en resultaten
 - Borging van de gerealiseerde doelen en resultaten door middel van evaluaties en vervolgadvis

Kun jij hier een vinkje voor zetten?

- Minimaal HBO werk- en denkniveau
- Een saleshart
- Minimaal 3-4 jaar ervaring in sales is een pré
- Oprecht. In je gedrag, in je interesses en naar jezelf
- Bereid om fulltime te werken of minimaal 4 (flexibele) dagen
- Niet bang om af en toe een avondje door te trekken
- Rijbewijs en bereid om te reizen

Je verdient een basissalaris en een interessante provisieregeling, met daarnaast 24 verlofdagen. Bij deze functie is het mogelijk gebruik te maken van een lease-autoregeling en ontvang je een telefoon(vergoeding) en laptop.

Reageer dan door je motivatie en CV op te sturen naar:

info@pieterman.com

SINCERELY PIETERMAN

MINERVUM 7003, 4817 ZL BREDA, THE NETHERLANDS
+31 (0)76 571 2930 | info@pieterman.com

