



VACATURE

ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS

Ter uitbreiding van het commerciële team is N.E.C. per direct op zoek naar een accountmanager new business. De accountmanager new business behartigt de commerciële belangen van N.E.C. Jij krijgt energie van het maken van deals en streeft ernaar om (mogelijke) partners te helpen bij hun bedrijfsdoelstellingen. Heb jij de ambitie om de businesstribune van N.E.C. structureel uit te verkopen, groei jij met N.E.C. mee naar de top-9 van de Eredivisie en wil je werken in een dynamische organisatie? Lees dan vooral verder! N.E.C. zoekt een fulltime accountmanager new business.

Wat ga je doen?

Zodra je naar het Goffertstadion rijdt zie jij bedrijven die interessant zijn voor een samenwerking met N.E.C. Je kan niet wachten om bedrijven op je leadlijst te benaderen. In samenwerking met onze marketingafdeling denk je na over de boodschap die je wilt overbrengen en hoe je deze partijen het beste kunt enthousiasmeren. Je primaire taken bestaan uit het voeren van sales gesprekken, het bijhouden van de sales funnel en het maken van gerichte voorstellen. Je hebt de gunfactor.

Jouw werkzaamheden bestaan uit:

- Het werven van nieuwe commerciële partners (businessclubleden, partners, suppliers);
- Het voeren van commerciële gesprekken met potentiële partners;
- Je signaleert kansen in de markt en maakt, samen met de marketingafdeling, vernieuwende proposities;
- Het zien en realiseren van upsell kansen bij bestaande partners;
- Het registreren van al je leads en het toevoegen van contracten in AFAS (CRM);
- Deelnemen aan alle activiteiten van businessclub OSRN (ondernemers sociëteit regio Nijmegen);
- Je bent aanspreekpunt van de commerciële partners en relaties van N.E.C. op wedstrijddagen.

Hoe ziet jouw profiel eruit?

- HBO werk- en denkniveau;
- Je hebt de gunfactor en loopt niet weg van een gesloten deur;
- Je bent liever onderweg dan op de club;
- Je werkt graag met een target en streeft ernaar om de de businesstribune volledig uit te verkopen;
- Goede communicatieve vaardigheden, zowel in woord als geschrift;
- Je hebt twee tot vijf jaar relevante werkervaring in een bij voorkeur B2B omgeving;
- Ervaring met het werken met AFAS is een pré.

Wat bieden wij jou?

- Een salaris dat past bij je functie en ervaring;
- Een laptop, telefoon en auto van de club;
- Een platte organisatie met hele ambitieuze en gezellige collega's, zowel op als naast het veld;
- Een platform om je netwerk in no-time uit te breiden;
- Leuke bijkomstigheden, denk aan: plekken waar je anders nooit was gekomen, mensen ontmoeten die je wellicht nooit had ontmoet, we houden ervan om successen te vieren met een borrel én je bent aanwezig bij elke thuiswedstrijd.

Solliciteren?

Ben jij geïnteresseerd in bovenstaande functie? Stuur jouw CV én motivatiebrief dan vóór vrijdag 28 oktober 17.00 uur, ter attentie van Lotte Schaminée, naar HR@nec-nijmegen.nl en wie weet nodigen we jou uit voor een kennismakingsgesprek!