



## Accountmanager regio Noord-Brabant

### Functieomschrijving

Ter aanvulling van mijn commerciële team, ben ik op zoek naar een ervaren Accountmanager voor de regio Noord-Brabant en Limburg. Iemand die het reilen en zeilen bij de woningcorporaties kent en het een uitdaging vindt om op een consultatieve manier klanten weet mee te nemen in onze oplossingen.

Zonder inhoudelijk expert te zijn weet jij namelijk de uitdagingen van de DMU te achterhalen en match je zijn behoefte met onze oplossingen én die van onze partners. Je benut optimaal de mogelijkheden van je regio en het partnernetwerk en denkt klant-overstijgend.

Je bent een verbinder, genereert ideeën en zoekt naar creatieve mogelijkheden om nieuwe klanten te werven, klanten te behouden en problemen op te lossen.

Jij weet op directieniveau aan tafel te komen bij klanten en hen oplossingen te bieden op uitdagingen die zij ervaren. Je weet vertrouwen te wekken en krijgt commitment van directies en MT om mee te denken aan oplossingen.

Je komt te werken in mijn ambitieuze commerciële team. Samen met Arjen, Martin en Wendy ben je verantwoordelijk voor sales en werk je intensief samen met Anita en Daan, onze marketeers.

Samen met hen voeg je waarde toe aan de doelstellingen van woningcorporaties. Zowel aan de vastgoedkant, alsook op maatschappelijk en financieel vlak.

Zo houden we ons op dit moment bezig met het op orde brengen van vastgoedinformatie met de innovatieve oplossing [Vabi Vastgoeddata](#).

Net als het team, bedien je klanten met veel energie en neem je geen genoegen met halve oplossingen. Je bent resultaat gericht, daadkrachtig, bijt je vast in een project en laat ook bij lange doorlooptijden niet los. Je weet dat samenwerken met klanten, partners en collega's het beste resultaat oplevert!

### Verantwoordelijkheden

- Relatiebeheer, acquisitie, meedenken in productontwikkeling, marketing acties;
- Realisatie van target doelstellingen;
- Opstellen van Account / Marktplannen;
- Bezoeken en zelf verkopen op diverse vakbeurzen.

### Functiecriteria

- HBO/WO werk- en of denkniveau (Vastgoed opleiding is een pré)
- 2-6 jaar aantoonbare ervaring in het toevoegen van waarde aan je klant;
- Zelfstandig opererend binnen een gedreven sales & marketingteam.
- Resultaatgericht; Weet mensen in beweging te krijgen;
- Algemene kennis van en ervaring met Business Intelligence;
- Algemene kennis van en ervaring met Rapportage tools;
- Communicatieve vaardigheden en beheersing van Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift;
- Woonachtig in omgeving Eindhoven.





## Wie is Vabi?

We zijn één van de eerste softwarebedrijven van Nederland. Daar mag je best over opscheppen op een verjaardag. Ondertussen zijn we natuurlijk met onze tijd meegegaan en kom je in aanraking met de nieuwste technieken.

We innoveren constant en iedereen in het team draagt daar aan bij. Dus jij straks ook! Dagelijks vertrouwen meer dan 2000 bedrijven in de vastgoedsector op berekeningen uit onze software en maken daardoor betere beslissingen. Iedere dag komen daar meer klanten bij. We groeien keihard en hebben een ambitieuze groei-doelstelling en daar kunnen we jouw goed bij gebruiken. Zowel voor onze klanten als voor onze medewerkers streven wij naar het beste.

## Wat bieden we jou?

Wij bieden je een full time functie (40 uur) met verantwoordelijkheid, uitdagingen en ruimte voor ideeën. Uiteraard staat daar een prima salaris tegenover en interessante secundaire arbeidsvoorwaarden waaronder 30 verlofdagen, 66% pensioenvergoeding en een WIA verzekering. Ook voorzien wij je van alle middelen die je nodig hebt voor je werk en je ontwikkeling.

Daarnaast hebben we iedere maand wel een activiteit op de planning staan, van een Prison Escape tot aan abseilen van de Euromast, de jaarlijkse familie-bbq of een VR-workshop. Zo leer je jouw collega's ook buiten werktijd goed kennen.

## Heb je zin om bij ons aan de slag te gaan?



Wacht niet te lang en stuur je cv en motivatie naar [werkenbij@vabi.nl](mailto:werkenbij@vabi.nl). Doe dat ter attentie van Jacqueline of Kirsten, zij nemen verder contact met je op. Als je nog vragen hebt kun je die naar hetzelfde emailadres sturen of ons even bellen via 015-2574420.

Ik zie je reactie graag tegemoet!



## Informatie voor Bureaus

Wij wensen deze vacature middels eigen werving in te vullen, zonder tussenkomst van werving & selectie-, detachering- en/of uitzendbureaus.

**Acquisitie wordt derhalve niet op prijs gesteld.**

Voorgestelde kandidaten zonder nadrukkelijke uitvraag worden als niet verzonden beschouwd en niet in behandeling genomen.