

Key Accountmanager

ScaleUp

Vast

80k

BEDRIJFSPROFIEL

De organisatie is een SaaS-bedrijf en marktleider binnen de e-commerce op het gebied van verzendsoftware.

Ze hebben een platform ontwikkeld waarin het volledige verzendproces samenkomt. Van het aanmaken van labels tot het koppelen van vervoerders en het volgen van zendingen via track & trace. Voor klanten betekent dit dat ze hun logistiek vanuit één omgeving aansturen, wat zorgt voor overzicht en schaalbaarheid.

Het platform wordt gebruikt door zowel kleinere webshops als grotere e-commerce partijen die dagelijks honderden tot duizenden zendingen verwerken. Voor deze groep is betrouwbaarheid en snelheid essentieel.

De organisatie telt circa 75 medewerkers en groeit door, onder andere internationaal. De cultuur is informeel, met korte lijnen en veel ruimte om zelfstandig te werken.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Key Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het beheren en uitbouwen van de grotere accounts binnen het platform.

Je schakelt met verschillende stakeholders binnen e-commerce organisaties en vertaalt hun logistieke processen en groeiplannen naar concrete oplossingen binnen het platform.

Je bent van A tot Z verantwoordelijk voor je accounts. Je signaleert kansen, bouwt relaties uit en zorgt dat klanten het maximale uit het platform halen.

Daarnaast kijk je verder dan alleen het commerciële stuk. Je analyseert het gebruik van het platform, ziet waar processen beter kunnen en zet dit om naar optimalisaties, upsell en cross-sell.

Je werkt nauw samen met interne teams zoals product en support om klanten goed te bedienen en feedback uit de markt terug te koppelen.

Concreet houd je je bezig met:

- opbouwen en onderhouden van relaties met grotere klanten
- ontwikkelen van nieuwe partnerships binnen e-commerce
- signaleren en benutten van commerciële kansen
- realiseren van upsell en cross-sell binnen bestaande accounts
- begeleiden van onboarding en verdere optimalisatie
- schakelen met interne teams zoals product en support
- fungeren als sparringpartner voor klanten op het gebied van logistiek en e-commerce

FUNCTIE EISEN

- minimaal 5 jaar ervaring in accountmanagement of new business
- ervaring met grotere klanten en complexe sales trajecten
- je bent commercieel sterk en denkt in kansen
- je schakelt makkelijk met verschillende stakeholders
- je werkt zelfstandig en neemt verantwoordelijkheid

- je bent gestructureerd en houdt overzicht

ARBEIDSVORWAARDEN

- Salaris tot €5.600 bruto per maand, afhankelijk van ervaring
- Een bonus bovenop je salaris, 10% variabel en 5% stretch
- Hybride werkbeleid (thuis en op kantoor in Hoofddorp)
- 25 vakantiedagen (op basis van 40 uur)
- NS-Business Card of reiskostenvergoeding
- Pensioenregeling

Ben je geïnteresseerd? reageer dan via het sollicitatie formulier of stuur je CV naar t.smit@haystackpeople.nl. Bellen is altijd sneller, dat kan op +31 (0)6 13 26 09 63

Contact & solliciteren

Amsterdam

Tobias Smit

<https://haystack.paddap.dev>

Talent Acquisition Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

0613260963

<https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/>