

Accountmanager
32 – 40 uur Leusden

Werk aan je eigen ontwikkeling en die van anderen. Jij snapt het belang van persoonlijke groei en je gelooft in een leven lang leren. Werken bij NIVE Opleidingen betekent dat je kritisch en klantgericht bent, een commerciële instelling hebt, maar vooral dat je plezier in en passie voor je werk hebt. Wil jij business controllers, finance professionals en hun organisaties helpen met hun ontwikkeling? Ga dan de uitdaging aan en kom ons team versterken als Accountmanager.

Jouw functie:

Als Accountmanager ben je een persoonlijke en professionele gesprekspartner voor nieuwe en bestaande klanten. Je bent gesprekspartner voor zowel de deelnemers (b2c) als organisaties (b2b). Je adviseert financiële professionals, HR-managers en opleidingsverantwoordelijken over de opleidingen en cursussen die NIVE aanbiedt. Je doet dit door potentiële deelnemers telefonisch en op informatiebijeenkomsten te benaderen en door proactief op zoek te gaan naar mogelijkheden bij organisaties. Je vindt scoren een mooi woord en bent door jouw aantoonbare ervaring in sales of advies ook in staat om dit op een natuurlijke wijze te doen. Door jouw gedrevenheid en zelfstandigheid weet je relaties op te bouwen en te onderhouden en door jouw persoonlijkheid en humor weet je zowel extern als naar je collega's toe een goede sfeer te creëren.

De werkzaamheden:

- Je bent medeverantwoordelijk voor de actieve werving van deelnemers voor onze opleidingen en cursussen. Daarbij werk je nauw samen met collega's van marketing & sales en programmamanagement;
- Je gaat pro-actief "de markt in" om nieuwe accounts te werven en om bestaande accounts uit te bouwen. Doel is om deze accounts enthousiast te maken om medewerkers aan onze opleidingen te laten deelnemen of om in company trajecten bij NIVE af te nemen;
- Je bent in staat om voor elke klantvraag de juiste vertaalslag naar een passende opleidingsoplossing te maken;
- Je voert (telefonische) acquisitiegesprekken en adviesgesprekken, behandelt informatieaanvragen en neemt deel aan informatiebijeenkomsten (hier zal je enkele avonden per jaar voor beschikbaar moeten zijn);
- Je denkt actief mee over de ontwikkeling van Marketing & Sales acties.

NIVE Opleidingen staat al 30 jaar aan de top als het gaat om opleidingen op het gebied van finance & control. Samen met 7 andere bedrijven is zij een onderdeel van Freia, een groep van opleidings- en trainingsbureaus (www.freia.nl) waar in totaal 150 professionals werken.

Wat vragen wij?

- Een commerciële instelling en goede communicatieve vaardigheden zowel mondeling als schriftelijk;
- HBO werk- en denkniveau en affiniteit met persoonlijke ontwikkeling;
- Aantoonbare ervaring met sales en advisering;
- Affiniteit met de financiële doelgroep en met financiële opleidingen;
- Een stressbestendige en flexibele teamplayer met een hands-on mentaliteit.

Wat bieden wij?

Een afwisselende functie, waarin veel ruimte is voor eigen aanpak en invulling in een organisatie met korte lijnen en een informele werksfeer. NIVE Opleidingen biedt een prachtige werkomgeving in Leusden, Buitenplaats de Heiligenberg (<http://deheiligenberg.nl>). Wij bieden een arbeidsvoorwaardenpakket dat in lijn is met het niveau van de functie met o.a. opleidingen/trainingen en 30 vakantiedagen per jaar (o.b.v. fulltime dienstverband). Je krijgt de kans op een persoonlijke, authentieke manier je talent verder te ontwikkelen en uit te bouwen.

Durf jij het aan?

Herken je jezelf in het bovenstaande profiel? Stuur dan een korte motivatie en je CV per e-mail naar: [hr\(at\)niveopleidingen.nl](mailto:hr(at)niveopleidingen.nl), ter attentie van Sanne Dallinga (HR Adviseur). Heb je vragen? Neem contact op met de afdeling HR op 050-316 2553 of via [hr\(at\)niveopleidingen.nl](mailto:hr(at)niveopleidingen.nl).