

Onboarding Specialist

Locatie **Noord-Holland, Hoofddorp**
<https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z>



Ben jij pro-actief, goed in multitasken en op zoek naar een uitdagende startersbaan in Den Haag? Voor een grote energie reus zijn wij op zoek naar een Sales Advisor. Als Sales Advisor ben jij de spil in het behalen van alle MKB sales gerelateerde doelen met als doel een duurzame klantrelatie te ontwikkelen. Dit doe jij door het ondersteunen van accountmanagers en sales partners enerzijds en het borgen van kwaliteit van service voor de klant door middel van proces optimalisaties en datakwaliteit anderzijds.

Functieomschrijving

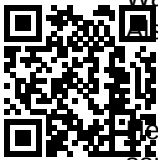
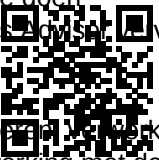
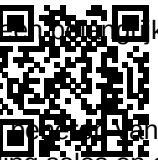
In de rol als Sales Advisor heb je de kans om een waardevolle bijdrage te leveren aan onze aanwezigheid in de markt. We hechten belang aan een goede werksfeer en onderlinge samenwerking.

De afdeling sales binnen customer care werkt nauw samen met accountmanagers en externe sales partners en richt zich op relatiebeheer, commerciële activiteiten (offertes en relatiebeheer) en het borgen van kwaliteit van service voor de klant. Door middel van het continue verbeteren probeert afdeling Onboarding elke dag het sales proces en de customer journey te optimaliseren en hierdoor de interne en externe relaties te versterken.

De functie:

Als Sales Advisor ben jij de spil in het behalen van alle MKB sales gerelateerde doelen met als doel een duurzame klantrelatie te ontwikkelen. Dit doe jij door het ondersteunen van accountmanagers en sales partners enerzijds en het borgen van kwaliteit van service voor de klant door middel van proces optimalisaties en datakwaliteit anderzijds.

De Sales Advisor rapporteert aan de Manager Onboarding

Wat ga je doen								
Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.	Als Sales Advisor vul je de rol van een belangrijke rol in de organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het invullen van de data in het systeem, het uitvoeren van de commerciële activiteiten en het behalen van de gestelde targets. Het behouden van een klantportfolio en het ondersteunen van de externe sales partners.
								
https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z	https://www.advertentiex.nl/x-1034458-z
Onboarding	Onboarding	Onboarding	Onboarding	Onboarding	Onboarding	Onboarding	Onboarding	Onboarding
Specialist	Specialist	Specialist	Specialist	Specialist	Specialist	Specialist	Specialist	Specialist

De ideale kandidaat heeft uitstekende communicatieve en commerciële vaardigheden. Je vindt je uitdaging in het realiseren van gestelde targets. Je kunt goed omgaan

met hoge werkdruk en je bent een echte doorzetter. Tevens kan je omschreven worden als proactief, flexibel, accuraat en klantgericht met een hands-on mentaliteit. Je bent een echte self-startende teamplayer die in staat is om prioriteiten te stellen.

Functie-eisen:

Bij voorkeur beschikt de kandidaat over een afgeronde HBO opleiding met 1 tot 2 jaar relevante werkervaring; Ervaring in de sales en energiebranche is een pre. Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel in woord als geschrift; Bovengemiddelde MS Excel-kennis en affiniteit met data is een pre. Ervaring met Microsoft Dynamics CRM is een pre.

Arbeidsvoorwaarden

Het betreft een tijdelijk functie voor minimaal 6.