

Sales Executive Benelux



Locatie **Noord-Holland, Amsterdam**
<https://www.advertentiax.nl/x-831796-z>

Bedrijfsomschrijving



Onze klant is 25 jaar actief op het gebied van het automatiseren van processen. Waar men in het verleden sprak van procesautomatisering praten we tegenwoordig steeds vaker over het robotiseren van processen. Robotisering van processen is een zeer sterk groeiende markt met een groeiend aantal aanbieders in dit vakgebied. De oplossingen zijn zeer innovatief en liggen op raakvlak tussen business en IT. Zowel binnen de IT-organisatie (IT operations) als daarbuiten (Finance processen, Supply Chain processen en HR processen). De klanten zijn over het algemeen grote complexe organisaties, veelal met een internationaal karakter, met complexe processen en infrastructuur en in branches zoals industrie, retail, overheid en finance. Deze klanten hebben over het algemeen professionele inkoopprocessen en vele stakeholders waardoor we op zoek zijn naar een netwerker en bruggenbouwer, iemand die in staat is relaties te leggen, te onderhouden en uit te breiden.

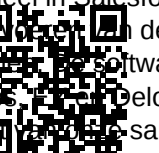
Functieomschrijving

In de rol van Sales Executive ben je verantwoordelijk voor het gehele salesproces. Je werkt samen in een team van professionals, waaronder pre-sales en processpecialisten, lokale marketing en binnendienst. Je bent verantwoordelijk voor het genereren en opvolgen van gekwalificeerde leads, voor het uitvoeren van succesvolle salesprojecten met een licentie en/of services contract als resultaat. Je ontwikkelt en

kwalificeert de sales pipeline voor de Benelux en administreert de taken punctueel in Salesforce. Daarnaast ben je verantwoordelijk als accountmanager voor de relatie met de prospecten. Het is de taak van de Sales Executive de klant te helpen meer activiteiten te ontwikkelen met de software. Het wordt worden ondersteund als ook de partners verkopen de SAP, Ariba en Deloitte. Het is de taak van de Sales Executive de relaties met de klanten te onderhouden en de saleskrachten van de sales team mogelijk in te zetten.

Functie-eisen

HBO werk- en denkniveau
 Minimaal 5 jaar IT software saleservaring op ondernemeniveau

 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux	 https://www.advertentiax.nl/x-831796-z Sales Executive Benelux
--	---	---	---	--	---	---	---	---	---

Uitstekende beheersing van zowel de Nederlandse als Engelse taal
Communicatief sterk: zowel face2face als telefonisch
Goed kunnen luisteren en inventariseren
Zelfstandige en flexibele werkhouding; je bent in staat om in een snelle omgeving te werken

Arbeidsvoorwaarden

€ 5.500 - € 6.000 basissalaris
On target bonus: € 30K
Leaseauto, telefoon, laptop
27 vakantiedagen
Goede secundaire arbeidsvoorwaarden zoals pensioen, diverse team- en bedrijfsuitjes, kwartaalmeetings met borrel
Coaching & mentor