

Vacature Accountmanager New Business

Provide Managed Services is behoorlijk in ontwikkeling en is daarom op zoek naar een sales topper die het sales team wil komen versterken. Je gaat zelfstandig aan de slag binnen het salesteam van Provide en gaat graag de uitdaging aan mee te werken aan de groei van onze organisatie. De standplaats is Utrecht of Maastricht -Airport, afhankelijk van jouw woonplaats. Maar vanwege de aard van de werkzaamheden besteed je een groot deel van je tijd buiten bij klanten en prospects.

Provide Managed Services BV

Provide levert al meer dan 20 jaar diverse ICT-diensten aan diverse bedrijven binnen Europa tot lokaal gevestigde ondernemingen. Daarnaast maakt de organisatie deel uit van de TSH groep waar inmiddels 17 verschillende bedrijven toe behoren, ieder met zijn eigen expertise maar wel werkzaam binnen de IT- sector. Bij Provide helpen we onze klanten door moderne, optimaal ingerichte IT-systemen in te richten en te beheren die van meerwaarde zijn voor onze relaties. Wij gaan tot het uiterste om de beste oplossing te realiseren. Om dat te kunnen doen, leggen wij de lat elke dag weer een beetje hoger. Een groep van verschillende ICT-specialisten, staan klaar om onze klanten te helpen aan een zorgeloze IT-infrastructuur. Bij Provide hanteren wij een customer center werkwijze. Elke dag staat de vraag “heb ik de klant centraal gesteld” in het achterhoofd van onze werknemers.

Ondanks dat Provide hard groeit, zijn we nog steeds een hecht team waarin iedereen elkaar goed kent. Tijdens je werk heb je ook nauw contact met collega’s uit de andere teams, ieder met hun eigen achtergrond en expertise. De IT-branche is een dynamische markt, waardoor snel handelen essentieel is om te groeien en in te spelen op de vraag van morgen! Je komt bij ons geen ingewikkelde managementlagen tegen dus korte lijnen waardoor we samen de organisatie continu verbeteren.

Wat ga jij doen?

Als accountmanager new business ben je verantwoordelijk voor het binnen halen van nieuwe klanten. Je doet dit door het genereren van leads en opportunity’s, het organiseren van kennissessies en het schrijven van nieuwsbrieven en je maakt gebruik van andere middelen die hiertoe aan bij dragen. Je besteedt een belangrijk deel van tijd aan van nieuwe relaties en anticipeert op ontwikkelingen bij bestaande en nieuwe klanten. Je werkt offertes uit en bent sparringpartner voor de Sales Manager waaraan je rapporteert.

Functie eisen

- Afgeronde MBO-opleiding in de richting van commerciële economie, sales en accountmanagement of een vergelijkbaar MBO-niveau
- Minimaal 3 jaar werkervaring in een vergelijkbare functie
- Affiniteit met (semi) overheid
- Goede communicatieve schriftelijke en mondelinge vaardigheden
- Commercieel onderlegd en gedreven

Wie ben jij?

- Je kunt je vinden in onze kernwaarden: we listen, we learn, we do it together.
- Je bent een goed luisteraar, klantvriendelijk en communicatief sterk.
- Je acteert proactief, toont initiatief en beschikt over commerciële skills.
- Je gaat graag de uitdaging aan om business te genereren.
- Je bent bedreven in het identificeren van kansen in de markt.
- Je bent kritisch en hebt oog voor detail.
- Je kan snel anticiperen op veranderende omstandigheden.

- Je werkt zelfstandig maar komt ook in een team tot zijn recht.
- En niet onbelangrijk, de IT-wereld is je niet vreemd.

Wat kun je verwachten van Provide?

Je krijgt de mogelijkheid mee te groeien in de ontwikkeling die Provide doormaakt en/of door te groeien binnen de TSH groep. Je krijgt direct een baan met de daarbij behorende verantwoordelijkheden. Wij bieden een marktconform salaris, een prestatie bonus en je krijgt een laptop, telefoon en een leaseauto of mobiliteitsbudget van Provide tot je beschikking.

Je gaat werken in een enthousiast en hecht team waar we respect hebben voor elkaar. Daarnaast bieden wij een gunstige pensioenregeling en andere secundaire arbeidsvoorwaarden aan zoals bijvoorbeeld een winstdeling, extra vakantiedagen en ouderschapsverlof. Maar ook flexibele werktijden of deels thuiswerken behoort tot de mogelijkheden.

Hoe te reageren:

Provide ontvangt graag je CV inclusief motivatie en wil graag kennis met je maken!

Je CV kun je richten aan: HR@provide.nl. [Wij nemen zo snel mogelijke contact met je op.](#)

Wij kijken uit naar je reactie en hopen je binnenkort te mogen verwelkomen.