




Account Executive

 Amsterdam

 32-40 uur

 €3000 - €3500 p.m.

 Uncapped bonusregeling



Wil jij je sales-game naar het volgende level brengen? Binnen deze rol zul jij je ontwikkelen in SaaS en mooie dingen neerzetten in onze hard groeiende organisatie!

Over Roadsoft

Wij bieden een SaaS-oplossing die de rij- en rusttijden van chauffeurs bijhouden. Hiermee voorkomt onze doelgroep niet alleen boetes en ongelukken, maar ook worden hun chauffeurs beschermt. Terwijl wij in een ietwat stoffige branche opereren, weten wij het stof weg te blazen en de markt wakker te schudden.

De afgelopen periode hebben wij de focus gelegd op het verbeteren van onze software en dienstverlening. Dat is gelukt, en hoe. Onze klanten zijn namelijk niet **weg** te slaan. En als je ons niet op ons woord gelooft, heb je altijd nog onze recensies ;)

Momenteel staan wij in de startblokken om Nederland te veroveren! Daarom ben ik momenteel aan het 'headhunting' en team aan het samenstellen. En ja, jou zie ik ook een belangrijke rol spelen bij ons.

Over de functie

Als Account Executive zal je focus liggen op nieuwe klanten aansluiten! Met jouw commerciële voelspriet weet jij goede leads op te sporen en ze warm te maken voor een kennis-demo. Na zo'n demo kunnen ze vaak niet meer om ons heen en 'moeten' ons product hebben. Je sluit de deal en stelt de klant voor aan Customer Success.

Veel tijd dus om je te focussen op sales. Echter houdt het hier niet bij op. Wij willen dat jij al je (onontdekte) talenten bij ons kan ontplooiën. Daarom kun jij je ook bezighouden met verbeteringen in het salesproces of andere side-projects.

Verder worden wij gelukkig van een growth-mindset! Daarom krijg je bij ons alle hulpmiddelen die je nodig hebt. Denk aan een cursus 'hoe geef ik een killer demo', een boek over SaaS-sales, netwerkevenementen, een lesje posts maken op LinkedIn, noem het maar op.





Wij zoeken..

- Ambitie; jij weet vol enthousiasme het hele team mee te krijgen in ambitieuze plannen.
- Analytisch vermogen; je herkent problemen bij een lead en weet dit te vertalen naar onze oplossing.
- Doorzettersmentaliteit; jij weet uitdagingen om te zetten in kansen.
- Leergierigheid; jij vindt het leuk om alles te leren over SaaS, ziet kansen en pakt ze.
- Professionaliteit; gewapend met kennis en vriendelijkheid weet jij de lead/klant op hun gemak te stellen.

Wij bieden..

- Uncapped bonusregeling. Je kunt het zo gek maken als dat je zelf wilt!
- Een mooie salarisrange van 3000-3500 obv ervaring.
- Een werkplek in een creatief, industrieel pand, gelegen bij de Dam.
- Een informele werksfeer. Je zult al snel uitgedaagd worden voor een potje tafelvoetbal of beerpong!
- Een klein, hecht en gezellig team.
- Veel ruimte voor input! Wij zijn benieuwd naar jouw ideeën.
- Professionele ontwikkeling. Wij hechten veel belang aan werkgeluk en bespreken daarom professionele doelen. Welke stappen wil je zetten bij ons en hoe gaan we dit realiseren?
- Persoonlijke groei. Wij vinden het ook belangrijk dat jij op persoonlijk vlak stappen bij ons zet. Daarom doen wij aan ontwikkelings-gesprekken en coaching.

