Kom werken bij iTapToo!

Vacature Accountmanager binnendienst 32-40 uur

iTapToo brengt verfrissing naar de werkvloer met slimme refillpoints voor mkb-bedrijven. We bouwen ons salesteam verder op en zoeken iemand die actief werkt aan de aanvoer van nieuwe leads. Middels koude acquisitie zoek en activeer je kansen waarmee je de agenda van onze buitendienst vult. Dit doe je binnen een ambitieus en hecht team waar je veel inbreng krijgt. Geeft dat je energie? Dan zoeken we jou!

Jouw rol

Als Accountmanager binnendienst bij iTapToo ben jij de eerste persoon waar nieuwe leads contact mee hebben. Je gaat actief op zoek naar kansen in de markt en laat bedrijven de meerwaarde van onze oplossingen inzien. Jouw doel? De voorkant van de salesfunnel vullen, het begin van de relatie opbouwen en daarmee bijdragen aan de opschaling van het bedrijf.

Over iTapToo

iTapToo helpt kantooromgevingen binnen het mkb om een slimmer, vitaler en duurzamer alternatief te bieden voor traditionele verpakte frisdranken op het werk. In plaats van losse blikjes en flessen, bieden wij een moderne drankoplossing die beter aansluit bij de wensen van de moderne werkplek: minder afval, meer gemak en gezondere, lekkere keuzes voor medewerkers!

Wat je gaat doen binnen team iTapToo

- Je vult actief de eerste leadfase van de verkoopfunnel en pakt inbound leads op.
- Je draagt gekwalificeerde leads over aan de buitendienst en vult daarmee een deel van hun agenda.
- Je bouwt met elk contactpersoon een warme, toegankelijke relatie op.
- Je houdt het CRM up-to-date en zorgt dat niets tussen wal en schip valt.

Wie jij bent

- Je hebt HBO werk- en denkniveau en al een aantal jaar aantoonbaar commerciële ervaring opgedaan.
- Je helpt en overtuigt mensen graag en snapt dat verkopen een gaaf psychologisch proces is.
- Je bent doelgericht: je weet wat je wil en deinst niet terug bij tegenslag.
- Je bent nieuwsgierig: je stelt vragen en staat open voor optimalisaties.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal.

Wat wij bieden

- Salaris tussen €3.200,- en €4.000,- afhankelijk van ervaring.
- Een ambitieus groeibedrijf met een gedreven team, korte lijnen en een hands-on mentaliteit.
- Groeikansen en een concrete bijdrage in de groei van het bedrijf.
- Persoonlijke groei, jaarlijkse uitjes, vrijmibo's en onbeperkt tappen.
- Elke dag een warme begroeting door (hypo-allergene) kantoorhond Bailey.

Klaar om je salesdrive in te zetten voor een groeiend impactbedrijf?
Stuur je CV (of andere vorm van introductie) en motivatie naar werkenbij@itaptoo.nl

