

# Kom werken bij iTapToo!

## Vacature Key Account Manager 40 uur fulltime

iTapToo brengt een nieuw concept naar de markt: het Delta Refillpoint; een slimme, duurzame drankdispenser voor mkb-bedrijven. We groeien snel en zoeken iemand die dat commerciële momentum vastpakt én versnelt. We zoeken iemand die de telefoon oppakt, de afspraak maakt en de handtekening thuisbrengt. Ben jij van nature competitief en zelfstandig, dan zoeken we jou!

### Jouw rol

Als Key Account Manager bij iTapToo ben jij het gezicht van ons bedrijf voor nieuwe en bestaande klanten. Je gaat actief op zoek naar kansen in de markt en laat bedrijven de meerwaarde van onze oplossingen inzien. Jouw doel? Nieuwe klanten binnenhalen, sterke relaties opbouwen en daarmee bijdragen aan de opschaling van het bedrijf.

### Over iTapToo

iTapToo helpt facility managers en officemanagers binnen het mkb om een slimmer, vitaler en duurzamer alternatief te bieden voor traditionele verpakte frisdranken op kantoor. 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 bouwt proactief je eigen pijplijn op van eerste benadering tot ondertekend contract.
- Je voert gesprekken met beslissers binnen het Nederlandse MKB van 50 tot 5000 medewerkers.
- Je werkt nauw samen met onze binnendienst, die bijdraagt aan het vullen van je agenda en de administratieve afhandeling van ondertekende deals.
- Je signaleert kansen in de markt en vertaalt die naar concrete acties.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de directie en denkt mee over de commerciële strategie.

### Wie jij bent

- Je hebt aantoonbaar minimaal 5 jaar B2B-buitendienstervaring.
- Je bent gewend aan salescycli van meerdere weken en weet hoe je een deal over de finish trekt.
- Je haalt energie uit het spel: prospecting, bezwaren omzetten, onderhandelen, afsluiten.
- Je bent zelfstandig maar niet eenzijdig, je deelt kennis, geeft feedback en tilt het team omhoog.

### Wat wij bieden

- Salaris tussen €4.000,- en €5.000,- afhankelijk van ervaring, aangevuld met aantrekkelijke bonus.
- Een ambitieus groeiend bedrijf met een gedreven team, korte lijnen en een hands-on mentaliteit.
- Directe lijn met de directie; jouw inzichten tellen mee in de strategie.
- Persoonlijke groei, jaarlijkse uitjes, vrijmibo's en onbeperkt tappen.
- Elke dag een warme begroeting door (hypo-allergene) kantoorchond 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](mailto:werkenbij@itaptoo.nl) en laat zien waarom jij dé Key Account Manager bent die wij zoeken!

