

it's not the product,
it's our people



Accountmanager

Functieomschrijving: Voor de afdeling Commercie zoeken wij een acquisitie tijger die nieuwe klanten kan genereren. Daarnaast het bestaande klantenbestand kan uitbouwen met als doel een hogere klanttevredenheid, meer leasecontracten en een hogere rentabiliteit.

Je bent verantwoordelijk voor de volgende werkzaamheden:

- Opstellen van een strategisch accountplan en een rayonplan;
- Actief op zoek gaan naar wensen/behoefte van prospects/klanten en het uitbrengen van adviezen;
- Bijhouden van externe ontwikkelingen (o.a. veranderende wet- en regelgeving en concurrentie);
- Bijdrage leveren aan de vertaling van kansen in de markt naar bestaande en nieuwe producten/diensten en werkwijzen;
- Realiseren van vastgestelde KPI's;
- Contacten onderhouden met Verkoop Binnendienst over de portefeuille en met de Salesmanager over de voortgang van uitgezette acties;
- Bijhouden en vullen van het CRM systeem;
- Bewerken van relaties van 'suspect' status richting 'klanten' status;
- Plannen van bezoeken in samenwerking met Verkoop Binnendienst en bewaken van de realisatie;
- Verzorgen en uitvoeren van tenders;
- Optreden als professioneel gesprekspartner van klanten;
- Adviseren van klanten over optimaal wagenparkbeheer;
- Zorgdragen voor optimale productpenetratie.

Functie eisen: Voor deze functie zijn wij op zoek naar kandidaten die voldoen aan de volgende eisen:

- Minimaal 3-5 jaar ervaring in een soortgelijke functie;
- Opleiding op HBO niveau;
- Kennis van leasing/automotive;
- Kennis van geautomatiseerde systemen: MS Word, Outlook, Excel, Power Point;
- Kennis van CRM pakketen.

Je bent vakbekwaam, klant- en service gericht, vasthoudend, zelfstandig, een teamspeler en bezit je de kwaliteit relaties op te bouwen.

Business Lease is opgericht in 1989 in Nederland en een belangrijke internationale organisatie op het gebied van Operationele leasing (personen- en lichte bedrijfsauto's) en andere financiële diensten. Wij willen binnen onze marktgebieden leidend zijn in serviceverlening naar onze (indirecte) klanten, berijders en als 'captive' voor dealers, gebruik makend van kwalitatieve, lange termijn 'partnerships' met onze leveranciers. Naast kantoren in Nederland heeft Business Lease internationaal haar netwerk opgebouwd en is zij een van de belangrijkste spelers in Centraal Europa op het gebied van Operationele Leasing. Onze belangrijkste 'USP's' (Unique Selling Points) zijn onze medewerkers en onze efficiënte, kwalitatieve procedures en systemen. We hebben een voortdurende focus op 'Business Development' inzake vergroting van onze distributiekanaalen en netwerken, met product- en servicevernieuwing en de opstart in nieuwe (deel)markten. Business Lease maakt onderdeel uit van AutoBinck Holding N.V.

Geïnteresseerd in werken voor Business Lease?

Ben jij die professional die weet wat "Better Care" inhoudt en die dit in zijn dagelijkse werkzaamheden kan laten zien? Als je geïnteresseerd bent, zin hebt in een nieuwe uitdaging en je lid van ons team wil worden, aarzel dan niet en solliciteer.

Je uitgebreide motivatie en CV kun je richten aan Carina Notmeijer, HR-Adviseur van Business Lease Nederland B.V. of verzend een e-mail naar c.notmeijer@businesslease.nl.

T. 030-6985803 F. 030-6939391
Business Lease Nederland B.V.
Sparrenheuvel 10
3708 JE ZEIST
www.businesslease.nl

business lease
same cars, better care