Accountmanager

Hybride, Deurne, HQ

32-40 uur

40% Onderhouden en uitbouwen van sterke klantrelaties door regelmatig contact, klantbezoeken en het signaleren van nieuwe kansen.

30% Ontwikkelen en uitvoeren van verkoopstrategieën, inclusief het opstellen van offertes en onderhandelen over contracten en prijzen.

15% Signaleren van marktontwikkelingen en vertalen van kansen naar concrete acties voor IP Parking.

15% Verzorgen van bedrijfspresentaties en vertegenwoordigen van IP Parking op beurzen en seminars.

IPPARKING

WIJ ZOEKEN:

- Een energieke en resultaatgerichte Accountmanager die graag relaties opbouwt en commerciële successen behaalt.
- HBO werk- en denkniveau
- Ervaring in een commerciële buitendienstfunctie (ervaring in de parkeer- of techbranche is een pré)
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal
- Sterke communicatieve vaardigheden en overtuigingskracht
- Een zelfstandige en proactieve werkhouding met gevoel voor samenwerking

HIER WORDEN WE EXTRA BLIJ VAN

- Je hebt ervaring binnen de parkeerwereld

IPPARKING

WIJ BIEDEN:

- **Salaris**
  € 4.000 - €6.000,- afhankelijk van jouw ervaring

- **38 vrije dagen**
  25 vakantiedagen én 13 ADV dagen, maar ook de mogelijkheid om een groot deel uit te laten betalen

- **Opleidingsbudget**
  We zien je graag ontwikkelen, dus heb je elk jaar budget om te besteden aan een opleiding en/of cursus

- **Vertrouwen en ruimte**
  Iedereen mag meedoen aan onze ontwikkelingen, daarom bieden we ruimte voor eigen inbreng en ideeën

- **Pensioen**
  Ook voor later regelen we het graag goed, daarom een pensioenregeling bij PMT

- **Auto, telefoon en laptop**
  Met een eigen autoleasebudget kun je uitzoeken wat jij graag wilt

- **Personeelsvereniging**
  Eentje die mega leuke uitjes organiseert, van themaborrels en festivals tot weekendjes weg

DOORGROEIMOGELIJKHEDEN

Doorgroeien binnen of buiten je eigen functie dat is aan jou. Als jij het beste uit jezelf wilt halen, gaan wij je daarbij helpen!

IPPARKING

LEER HET TEAM KENNEN: IPNL SALES

11 medewerkers, locatie Deurne

Zij werken aan

- Het onderhouden en verbeteren van klantcontact en de klantervaring
- Door middel van consultive selling, het behalen van de doelstellingen
- Het verstevigen en uitbreiden van onze marktpositie

“Een mooi familiebedrijf met een fijne sfeer. Iedere dag werken we samen naar het beste resultaat voor onze klanten.”

Deveny, Coördinator Backoffice

"Door het continue voorop lopen met onze in huis ontwikkelde hard- en software verveelt het nooit binnen de salesafdeling. Iedere dag zijn er nieuwe technieken te leren en iedere klantsituatie is anders.”

Duro, Accountmanager New Business

“In een informele sfeer met korte lijnen samenwerken aan mooie oplossingen en resultaten bij onze klanten.”

Maykel, Managing Director Sales IPNL

“Onze geweldige producten geven zowel klanten als eindgebruikers een zorgeloze ervaring op het gebied van parkeren. Vol trots en met veel Brabantse gezelligheid zorgen wij van IP Parking voor de ultieme beleving.”

Walter, Accountmanager

IPPARKING

SOLLICITATIE PROCES

Word je blij van het lezen van deze of een van de andere vacatures, dan maken we graag kennis met jou!

01

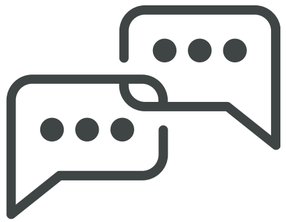
NEEM CONTACT OP

Laat je gegevens achter via:
- E-mail (HR@ipparking.com)
- Telefoon (0492-793913)
- WhatsApp (06-21536177)

We nemen binnen 1 werkdag contact met je op.

02

KENNISMAKING



Als je profiel matcht, dan nodigen we je uit voor een kennismakingsgesprek op ons hoofdkantoor in Deurne.
Dit gesprek voer je met Maykel.

03

2DE GESPREK

Is er vanuit beide kanten een klik dan nodigen we je uit voor een 2e gesprek met Maykel en Yvonne (HR). Dan gaan we wat dieper in op de functie en arbeidsvoorwaarden.

04

AANBOD

Zijn we na het 2e gesprek allebei nog steeds enthousiast?
Dan ontvang je van ons een passend aanbod.

IPPARKING

Familiebedrijf

IP Parking is een jong en dynamisch bedrijf boordevol ervaring. In ons familiebedrijf wordt hard werken gecombineerd met de nodige dosis plezier. We zijn meer dan gewoon collega's en ons onderlinge contact is vriendschappelijk en op basis van vertrouwen.

Internationaal

Ondanks de kleine en hechte teams maken we wel onderdeel uit van een groeiende internationale organisatie. Hierin vinden wij het belangrijk dat we ook op afstand nauw samenwerken met onze eigen customer centers in Noord Amerika en België en onze dealers wereldwijd.

Een groot bedrijf dat dus klein aanvoelt en waar echt de moeite wordt genomen om elkaar beter te leren kennen.

Techniek

Onze producten ontwikkelen we zelf, zowel de software als de hardware. Hierin combineren we verschillende en interessante technieken. Onze missie is om onze klanten en hun eindgebruikers de beste Xperience te bieden. Dit zorgt ervoor dat we constant op zoek zijn naar nieuwe kansen, technieken en ontwikkelingen.
Hierbij vinden wij het belangrijk dat alle medewerkers de ruimte krijgen om mee te denken in het proces en een bijdrage kunnen leveren aan de continue vernieuwingen van onze dienstverlening en productaanbod.

We hoeven niet de grootste te zijn, maar willen wel de beste service bieden aan onze klanten.

Ontwikkeling

Ontwikkeling vinden we belangrijk, niet alleen in onze producten, maar ook voor onze medewerkers.
We faciliteren (interne) opleidingstrajecten, denken graag mee in mogelijkheden en bieden de ruimte om te kunnen groeien.

IPPARKING
it's all about Xperience

BEDRIJFSPROFIEL

Actief in

NL - USA - BE
IRL - DK - SWE- FIN - ENG -AUS

Opgericht

2005

HQ locatie

Deurne, NL

Aantal medewerkers

124

Gemiddelde leeftijd

41 jaar

M/V

80% - 20%

IPPARKING

2005

Oprichting IP Parking door Eric en Jimmy Smulders

2007

ParkBase, 100% web-based Parkeer Management Systeem (PMS) inclusief kentekenherkenning (LPR) wordt geintroduceerd.

2009

Lancering Stadsparkeren B.V., mobiele parkeerprovider voor consumenten

2012-2016

Export realisatie naar
Duitsland (2012)
België, UK en US (2013)
Frankrijk (2015)
Australië (2016)

2017

IP Parking opent customer center in Noord Amerika.
Introductie van volledig ticketloos parkeersysteem
Export naar Canada

2018

IP Parking bereikt mijlpaal van 1000 projecten

2019

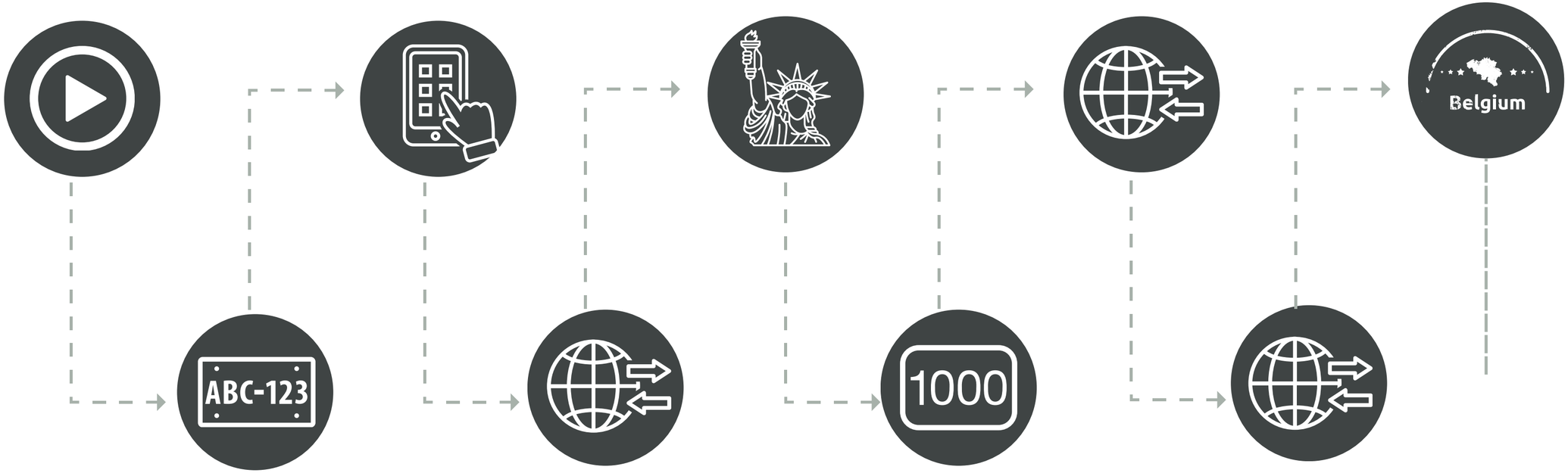
Export realisatie naar Ierland en Luxemburg

2020

Export realisatie naar Zweden en Finland

2022

IP Parking neemt customer center België over en realiseert 2.500e project



IPPARKING