



bendy

Vacature: Junior sales accountmanager bij Bendy

Ben jij klaar voor een nieuwe uitdaging als Junior sales accountmanager? Bij Bendy, een bruisend softwarebedrijf gevestigd in het prachtige Vreeswijk (Nieuwegein), hebben we een geweldige kans voor jou! We zoeken een enthousiaste teamspeler om ons dynamische team te versterken.

Wat bieden wij jou?

Een vaste functie voor minimaal 3 dagen per week, waarbij je de vrijheid hebt om je dagen flexibel in te delen.

Ervaring is een pre maar geen vereiste. We geloven in jouw potentieel en staan klaar om je te begeleiden en te ondersteunen. Je wordt intensief begeleid en getraind door een ervaren salesmanager, zodat jij je vaardigheden optimaal kunt ontwikkelen.

Een geldig rijbewijs is een vereiste, omdat je de mogelijkheid hebt om klanten te bezoeken en ons geweldige product persoonlijk te presenteren.

Wat krijg je van ons?

- Een gloednieuwe laptop en telefoon om je werkzaamheden optimaal uit te voeren.
- Een strak CRM-programma (Pipedrive) dat je ondersteunt bij het beheren van je klantrelaties en het in kaart brengen van je acquisitieactiviteiten.
- Een leaseauto om de gescoorde afspraken op te volgen of bij bestaande klanten langs te gaan.
- Het werk bestaat uit koude, lauwe en warme acquisitie, waarbij je zowel nieuwe klanten werft als bestaande klanten van Bendy bezoekt. Je hebt ook de mogelijkheid om mee te denken over de software en functionaliteiten van Bendy. Jouw input wordt gewaardeerd.
- Je komt terecht in een ontzettend gezellig bedrijf met een diverse groep collega's. We hebben een eigen supportdesk team van enthousiaste collega's. Daarnaast werkt ons team van IT'ers dagelijks op kantoor bij ons, waar ze hard werken aan het innoveren en optimaliseren van onze software.

software
with a service⁺

bendy.nl

Wiersedreef 5
3422 ZX Nieuwegein

085 301 5277
hallo@bendy.nl

KvK: 75814749
BTW: NL860405710B01



Hoe ziet jouw dag eruit?

Een dag van een Junior sales accountmanager begint met het bespreken van prioriteiten en updates met je collega's. Daarna volgt het opvolgen van leads en het benaderen van potentiële klanten. Er zijn afspraken gepland met potentiële klanten, waarbij je zelfstandig de demo verzorgt. Na de lunch wordt er gewerkt aan opvolgacties en het vastleggen van klantinteracties in het CRM-systeem. Een trainingssessie voor je persoonlijke ontwikkeling staat op de agenda, en de dag wordt afgesloten met een gezellige vrijdagmiddagborrel met collega's terwijl op de tv de training van de formule 1 aanstaat.

Bij Bendy geloven we in een open en informele werksfeer, waarin iedereen zich gewaardeerd en gehoord voelt. Naast het harde werken, is er ook ruimte voor ontspanning en plezier. We organiseren regelmatig teamuitjes en genieten van een gezellige vrijdagmiddagborrel. Op kantoor staat een flipperkast, hangt een dartbord en na de lunch wordt er vrij regelmatig een wedstrijd op de gameconsole gehouden.

Klinkt dit als jouw droombaan? Aarzel dan niet langer en stuur je CV en motivatiebrief naar hallo@bendy.nl. We kijken ernaar uit om jou te ontmoeten en samen de toekomst van Bendy vorm te geven!

Let op: Deze vacature sluit binnenkort dus wees er snel bij en maak deel uit van ons geweldige team!