

## Neem jij graag verantwoordelijkheid, werk je punctueel en ben je proactief?

Dan hebben wij de perfecte uitdaging voor jou!

Unexus, een snelgroeiend SaaS-bedrijf, is op zoek naar een enthousiaste en gedreven Account Manager. In deze rol richt je je op het beheren, ontwikkelen en behouden van onze bestaande klanten. Jij bouwt sterke relaties op, neemt eigenaarschap en zorgt ervoor dat klanten optimaal gebruikmaken van ons platform. Daarnaast speel je een sleutelrol in het succesvol afronden van tendertrajecten. Een veelzijdige baan waarin je écht impact kunt maken!

### Wie zijn wij?

Wij zijn een Nederlands bedrijf dat organisaties helpt om klantcontact slimmer, efficiënter én toekomstgericht te maken. Met ons platform brengen we alle communicatiekanalen, zoals (mobiele) telefonie, webchat en WhatsApp, samen op één plek. Daarnaast integreren we slimme toepassingen, zoals het automatisch samenvatten van gesprekken met behulp van AI, om processen te optimaliseren en onze klanten te helpen klantcontact in optima forma te leveren.

Samen met 35 enthousiaste collega's ontwikkelen, verkopen en implementeren we onze innovatieve software. We werken hard, maar altijd met plezier, aan ambitieuze doelen. En nu zijn we op zoek naar iemand die samen met ons wil groeien.

### Wat ga je doen?

Als Account Manager ben jij het vaste aanspreekpunt voor je eigen klantenportefeuille. Je begrijpt hun behoeften en helpt hen om het maximale uit ons platform te halen. Je neemt verantwoordelijkheid, bent punctueel en weet met jouw kennis en proactiviteit écht het verschil te maken.

### Jouw belangrijkste taken:

**Relatiebeheer:** Je bouwt duurzame relaties op, weet wat er speelt bij je klanten en handelt tijdig om hen te ondersteunen.

**Advies en groei:** Je adviseert klanten over de mogelijkheden van Unexus, signaleert kansen voor up- en cross-sell en zorgt voor een hoge klanttevredenheid.

**Tendertrajecten:** Je identificeert tenderkansen en begeleidt het gehele proces, van analyse tot het indienen van een winnende offerte.

**Kennisdeling:** Je leert het Unexus-platform van binnen en buiten kennen, zodat je klanten helder en overtuigend kunt meenemen in de mogelijkheden.

**Initiatieven:** Je organiseert evenementen en webinars om klanten te inspireren en productadoptie te vergroten.

**Feedback:** Je werkt samen met het productteam om input van klanten door te vertalen naar verbeteringen.

### Wat breng je mee?

- Een afgeronde relevante hbo-opleiding.
- Minimaal 5 jaar ervaring in accountmanagement, bij voorkeur in een SaaS-omgeving.
- Sterke relationele vaardigheden en een klantgerichte mindset.
- Een proactieve, resultaatgerichte en punctuele werkhouding.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal.
- Zin om samen te werken in een leuk team, maar ook zelfstandig aan de slag te gaan.
- Ervaring met woningcorporaties is een pre.

### Wat bieden wij jou?

- Een centrale rol in het commerce team, waar je nauw samenwerkt met de Head of Commerce, je salescollega's en de marketingafdeling.
- Een aantrekkelijk salaris, afgestemd op jouw ervaring en vaardigheden.
- Hybride werken: deels thuis, deels op kantoor.
- 25 vakantiedagen (met de optie om extra dagen bij te kopen).
- Een uitstekende pensioenregeling met een royale werkgeversbijdrage.
- Extra's zoals een leaseauto, laptop, telefoonvergoeding en toffe bedrijfsuitjes.
- Een jaarlijks opleidingsbudget om jezelf verder te ontwikkelen.
- Een informele werksfeer met humor en positiviteit.

Enthousiast? Laat van je horen!

Maak van onderstaande link een kopie om direct via onze eigen site te reageren:

<https://www.unexus.nl/vacature/account-manager-32-40-uur/>