

INVOLVE
INN IT TOGETHER

Accountmanager Consultancy

Vught



32 tot 40 uur per week



*People
first.
Digital
first.*



Over Innvolve

Innvolve is een ambitieuze ICT-dienstverlener met een sterke focus op Microsoft-technologie. Vanuit drie strategische pijlers, Security, Workspace & Cloud en Data & AI, helpt Innvolve organisaties hun IT-omgeving te moderniseren, beveiligen en verder te ontwikkelen. Dat doen ze zowel met consultancy en gespecialiseerde IT-professionals als met complexe IT-oplossingen die vanuit de Solutions-tak worden gerealiseerd en beheerd.

Innvolve werkt voor meer dan 40 Nederlandse marktleiders en heeft langdurige relaties met organisaties als CZ, DAF en Rijk Zwaan. Daarbij draait het niet om een eenmalige oplossing, maar om betrokkenheid bij de klant en samen tot het beste resultaat komen. Die gedachte vatten ze zelf samen in 'High tech, low distance': inhoudelijk vooroplopen, maar altijd dichtbij de klant blijven.

De organisatie is ambitieus, toekomstgericht en persoonlijk. Innvolve staat volledig op eigen benen en bepaalt daarmee haar eigen koers. Medewerkers krijgen veel vrijheid en verantwoordelijkheid en worden gestimuleerd om initiatief te nemen en mee te bouwen aan de verdere groei van de organisatie. Betrokkenheid, bevlogenheid en een gezonde dosis eigenwijsheid kenmerken de cultuur, met als gezamenlijke ambitie om het beste IT-bedrijf van Nederland te worden.

Voor meer informatie zie: <https://www.innvolve.nl/>

INNVOLVE
INN IT TOGETHER

De functie in het kort

Jouw impact als Accountmanager Consultancy

Als Accountmanager Consultancy bij Innvolve bouw je aan duurzame relaties met bestaande klanten én creëer je nieuwe business. Je verdiept je in de organisatie en IT-uitdagingen van de klant en vertaalt deze naar passende consultancyoplossingen binnen Security, Workspace & Cloud en Data & AI.

Je bent een stevige gesprekspartner voor IT-management en C-level stakeholders en kijkt verder dan een losse aanvraag. Je bouwt aan partnerships voor de lange termijn, ziet commerciële kansen en neemt verantwoordelijkheid voor het gehele traject: van het eerste contact tot het sluiten van de deal.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je beheert en bouwt strategische relaties met bestaande klanten verder uit.
- Je gaat actief op zoek naar nieuwe klanten die passen bij de dienstverlening en ambities van Innvolve.
- Je voert inhoudelijke en strategische gesprekken over IT-uitdagingen en vertaalt deze naar commerciële kansen.
- Je stelt accountplannen op en houdt grip op je pipeline, forecast en commerciële voortgang.
- Je bouwt actief je netwerk binnen klantorganisaties uit en signaleert kansen voor cross-sell en upsell.
- Je stelt offertes op, onderhandelt over tarieven en begeleidt het commerciële proces tot en met de deal.
- Je bewaakt gezonde marges en blijft ook tijdens de inzet van consultants betrokken bij de klant.
- Je vertegenwoordigt Innvolve tijdens netwerkbijeenkomsten, kennissessies en events.



"Samen bouwen, samen ondernemen, samen winnen. Dáár word ik enthousiast van."

Reno van der Looij | Sales Manager

Jouw plek binnen de organisatie:

Je maakt onderdeel uit van het salesteam van Innvolve, dat momenteel bestaat uit vijf accountmanagers, de Sales Manager en een binnendienstmedewerker. Je werkt nauw samen met je directe salescollega's en schakelt daarnaast regelmatig met de technische specialisten binnen de organisatie.

Je bent veel in contact met klanten en werkt regelmatig op klantlocatie. Tegelijkertijd krijg je veel vrijheid en flexibiliteit om je werk zelfstandig in te delen.

Wat jij meebrengt

Je bent een commerciële professional die energie krijgt van het ontwikkelen van klanten, het openen van nieuwe deuren en het behalen van resultaat. Je wacht niet af, maar ziet kansen en gaat ermee aan de slag. Daarbij kijk je verder dan de korte termijn: je verdiept je in de klant, begrijpt wat er speelt en bouwt aan relaties die zich blijven ontwikkelen.

Je voelt je thuis in een ambitieuze en dynamische organisatie waar je veel vrijheid en vertrouwen krijgt. Je bent zelfstandig, ondernemend en houdt overzicht wanneer er veel tegelijk gebeurt. Een omgeving die volop in ontwikkeling is, geeft jou juist energie.

Daarnaast herken je jezelf in het volgende profiel:

- Je hebt minimaal 3 jaar commerciële werkervaring binnen IT-detachering.
- Je hebt ervaring met zowel new business als het strategisch uitbouwen van bestaande klantrelaties.
- Je beschikt over voldoende IT-kennis om op hoofdlijnen mee te praten over infrastructuur, cloud, migraties en security.
- Je schakelt gemakkelijk met verschillende stakeholders, van IT-management tot directieniveau.
- Je bent commercieel scherp, ziet kansen en weet deze om te zetten in concrete business.
- Je bent sterk in onderhandelen en hebt oog voor zowel resultaat als duurzame klantrelaties.
- Je neemt initiatief, werkt zelfstandig en pakt verantwoordelijkheid voor je eigen klanten en resultaten.
- Je bent flexibel en stressbestendig en voelt je prettig in een organisatie die snel groeit en verandert.



Werken bij Innvolve: dit mag je verwachten

Werken bij Innvolve betekent veel vrijheid krijgen om je eigen klanten en markt te ontwikkelen binnen een organisatie met stevige groeiambities. Je krijgt de ruimte om te ondernemen, je eigen keuzes te maken en daadwerkelijk invloed te hebben op het commerciële succes van Innvolve.

Je werkt in een energieke en ondernemende omgeving met veel kennis en technische expertise om je heen. Eigen initiatief wordt gewaardeerd en als je jezelf verder wilt ontwikkelen, krijg je daar volop de ruimte voor.

Daarnaast kun je rekenen op:

- Een salaris tussen €4.500 en €6.000 bruto per maand, afhankelijk van kennis en ervaring.
- Een aantrekkelijke bonusregeling op basis van behaalde margedoelstellingen.
- Direct een vast contract.
- Flexibele werktijden en de mogelijkheid om hybride te werken.
- De keuze tussen een mobiliteitsbudget vanaf €1.100 bruto per maand of een leasebudget vanaf €800 per maand, inclusief Europese laadpas bij een elektrische leaseauto.
- Een persoonlijk opleidingsbudget om te investeren in jouw ontwikkeling.
- Onbeperkte mogelijkheden om technische certificeringen te behalen en jaarlijks deel te nemen aan relevante kennisevents.

INTERESSE?

Neem contact op met Isa van Houtum via
+31 6 55264419 of isavanhoutum@lukereach.nl

www.luke.nl

