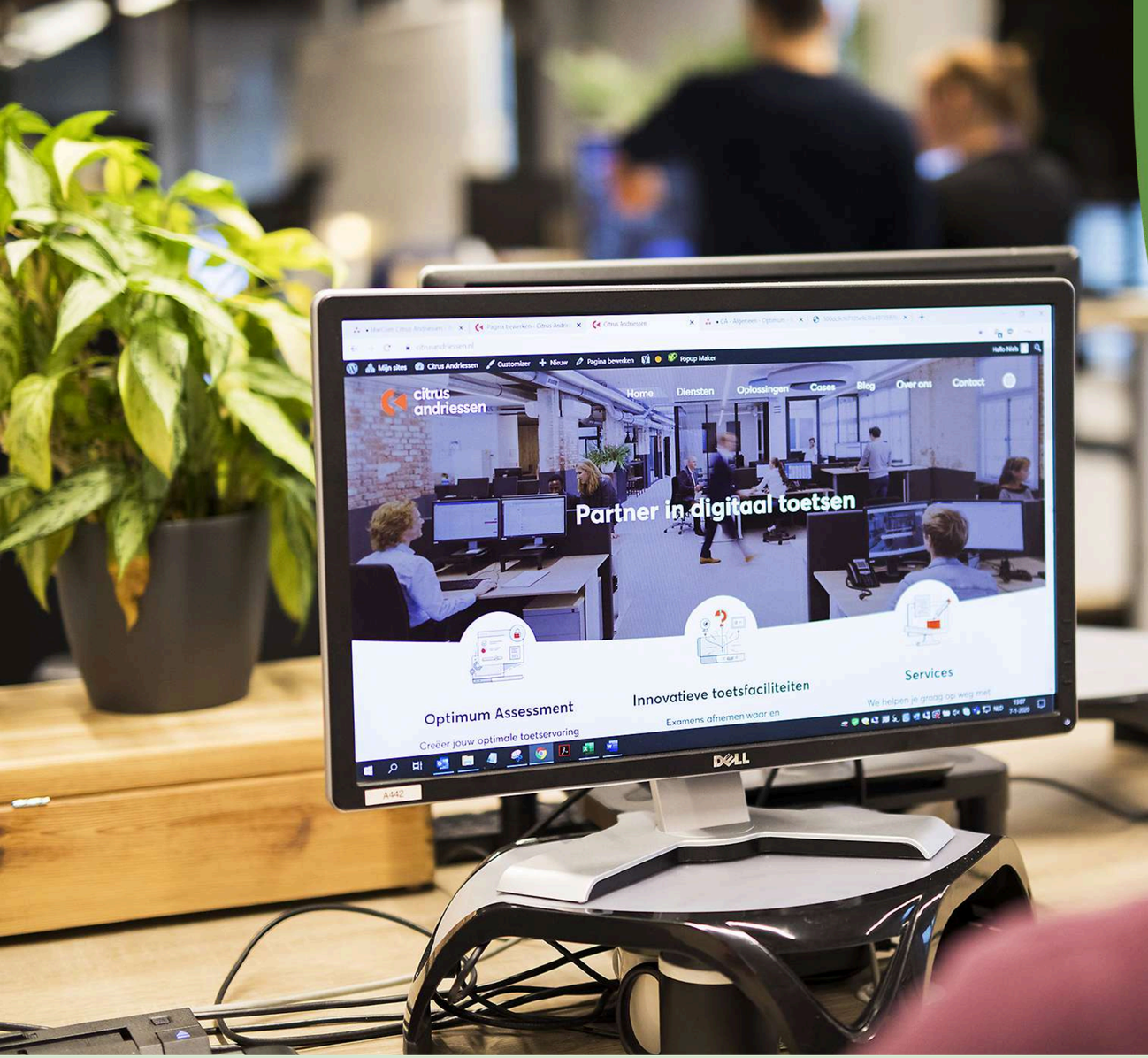


optimum assessment

Accountmanager NB

's Hertogenbosch

32-40 uur per week

People first. *Digital* first.

LUKE Recruits.



Over Optimum Assessment

Optimum Assessment is sinds 1990 actief in digitaal toetsen, examineren en certificeren en behoort daarmee tot de pioniers binnen de Nederlandse toetsmarkt. Vanuit het kantoor in hartje Den Bosch werkt een compact team van circa 35 professionals aan het Optimum Assessment Platform: een veilig en innovatief SaaS platform waarmee organisaties toetsen en examens kunnen ontwikkelen, afnemen, beoordelen en analyseren.

De software wordt gebruikt door organisaties binnen onder andere het onderwijs, de overheid, certificerende instellingen en het bedrijfsleven en telt jaarlijks meer dan één miljoen gebruikers. Optimum ontwikkelt de technologie volledig in eigen huis en combineert software met implementatie, advies en persoonlijke begeleiding.

Optimum is een informele en ondernemende organisatie met korte lijnen en ruimte voor eigen initiatief. Medewerkers krijgen vrijheid en verantwoordelijkheid en worden aangemoedigd om verder te kijken dan hun eigen functie, ideeën aan te dragen en zelf kansen te pakken. Persoonlijke en professionele ontwikkeling wordt gestimuleerd.

Tegelijkertijd staat Optimum aan het begin van een nieuwe groeifase. Naast verdere groei in Nederland wordt ingezet op internationale uitbreiding, productontwikkeling en verdere professionalisering van de organisatie. Dat maakt Optimum een omgeving voor mensen die energie krijgen van verandering en graag daadwerkelijk invloed hebben op de verdere ontwikkeling van een organisatie én haar product.

optimum assessment

De functie in het kort

Jouw impact als Accountmanager
Als Accountmanager New Business krijg je de kans om een markt verder open te breken. Je bent verantwoordelijk voor de commerciële groei van Optimum in Nederland en België en richt je op het binnenhalen van nieuwe klanten en uitbreiden van bestaande klanten.
Je brengt interessante markten en organisaties in kaart, opent deuren en bouwt aan een sterke pipeline. Van het eerste contact en de demo tot het voorstel en de uiteindelijke samenwerking: jij houdt regie over het commerciële traject. Daarbij verkoop je geen standaard softwarepakket. Je verdiept je in de organisatie en uitdagingen van de klant en vertaalt deze samen met je collega's naar een passende oplossing.
Je schakelt met verschillende stakeholders, van inhoudelijke specialisten tot directie, en weet relaties op te bouwen die verder gaan dan een snelle deal.
Het platform én de markt zijn volop in ontwikkeling. Dat betekent dat niet alles al voor je is uitgestippeld. Juist daar ligt jouw kans: zelf mogelijkheden zien, initiatief nemen en direct bijdragen aan de verdere groei van Optimum.

Jouw verantwoordelijkheden:
- Actief genereren van new business en verder uitbouwen van de marktpositie in Nederland en België;
- Nieuwe markten, doelgroepen en potentiële klanten identificeren en actief benaderen;
- Opbouwen en onderhouden van een sterke commerciële pipeline;
- Begeleiden van het volledige salestraject, van eerste contact en demo tot offerte en samenwerking;
- Opbouwen van duurzame relaties en meenemen van verschillende stakeholders binnen salescycli van gemiddeld 12 tot 18 maanden;
- Geven van presentaties en demo’s en vertegenwoordigen van Optimum tijdens relevante events;
- Klantbehoeften en ontwikkelingen in de markt vertalen naar commerciële kansen en input voor de verdere ontwikkeling van het platform;
- Nauw samenwerken met Business Development, Marketing, Customer Success en Product Development;
- Vastleggen en actief opvolgen van leads, opportunities en klantcontacten in Salesforce.

Jouw plek binnen de organisatie:
Je rapporteert rechtstreeks aan Rowan van Swieten, Director Business Development en lid van het MT. Je maakt deel uit van een klein, internationaal commercieel team en werkt nauw samen met collega’s binnen Sales, Customer Success, Marketing en Business Development. De lijnen zijn kort en er is veel ruimte om zelfstandig te werken, ideeën in te brengen en samen commerciële kansen te benutten. Standplaats is 's Hertogenbosch.



“Ik geloof dat vooruitgang begint bij luisteren, verbinden en samen met mijn collega’s kansen creëren. Ik wil met Optimum Assessment grenzen verleggen en door slimme technologie en sterke partnerships écht het verschil maken in de wereld van toetsing.”

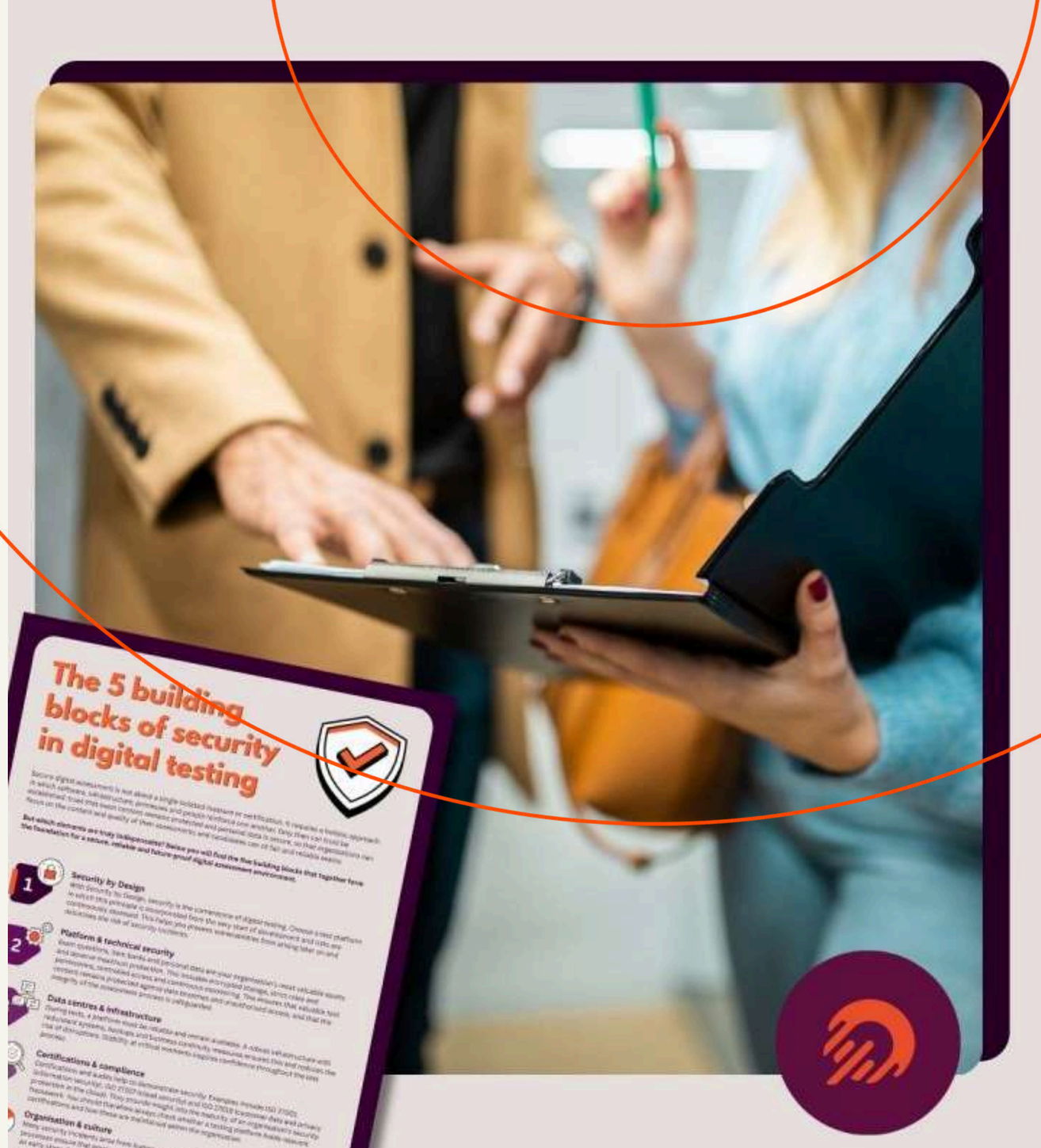
Rowan van Swieten | Director Business Development

Wat jij meebrengt

Je hoeft de wereld van toetssoftware nog niet van binnen en buiten te kennen. Belangrijker is dat je weet hoe je nieuwe klanten aan tafel krijgt, kansen herkent en een inhoudelijk salestraject weet op te bouwen. Je bent ondernemend, nieuwsgierig en krijgt energie van een omgeving waarin nog niet alles voor je is uitgestippeld.
Je voelt je thuis in een informele organisatie met korte lijnen en veel vrijheid. Je pakt eigenaarschap, werkt zelfstandig én samen en durft kritisch mee te denken en initiatief te nemen.

Wat we verder zoeken:

- Hbo werk en denkniveau;
- Minimaal 3 jaar commerciële ervaring, bij voorkeur binnen B2B software, SaaS of een IT omgeving;
- Ervaring met het zelfstandig genereren van new business en het opbouwen van een commerciële pipeline;
- Ervaring met consultative of solution selling en het begeleiden van langere salestrajecten;
- Het vermogen om verschillende stakeholders mee te nemen, van inhoudelijke specialisten tot management en directie;
- Affiniteit met software en technologie en nieuwsgierigheid naar ontwikkelingen binnen de markt;
- Een ondernemende, proactieve en zelfstandige manier van werken;
- Je bent overtuigend en zelfverzekerd, zonder daarbij het team uit het oog te verliezen;
- Een uitstekende beheersing van het Nederlands en Engels;
- Ervaring met aanbestedingen en Salesforce is mooi meegenomen.



Competenties zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

Gedragscompetenties

Ondernemerschap
Ondernemerschap gaat over het zien en benutten van kansen, initiatief nemen en ideeën omzetten in concrete acties.

Proactiviteit
Proactiviteit gaat over het uit eigen beweging actie ondernemen in plaats van afwachten.

Aanpassingsvermogen
Aanpassingsvermogen gaat over de bereidheid en het vermogen om mee te bewegen met veranderingen.

Netwerken
Netwerken gaat over het makkelijk leggen van contact, het onderhouden van relaties en het benutten van die relaties om informatie uit te wisselen of samenwerkingen te realiseren.

Doorzettingsvermogen
Doorzettingsvermogen gaat over het vermogen om vol te houden wanneer er obstakels of tegenslagen optreden.

Werken bij Optimum: dit mag je verwachten

Bij Optimum krijg je veel vrijheid en verantwoordelijkheid om je rol zelf vorm te geven en direct bij te dragen aan de commerciële groei. Je werkt in een informele, internationale omgeving waar ruimte is voor initiatief en persoonlijke ontwikkeling.

Daarnaast:

- Een vast bruto jaarsalaris tussen €77.000 en €84.000, afhankelijk van kennis en ervaring;
- Het salaris bestaat uit een OTE van 75% fixed en 25% variabel;
- Een mobiliteitsvergoeding van €850 per maand en vergoeding van zakelijke kilometers;
- 25 vakantiedagen, met de mogelijkheid om een extra week bij te kopen;
- Ruimte voor opleidingen en trainingen om jezelf verder te ontwikkelen;
- Laptop en telefoon van de zaak;
- Een jaarcontract met uitzicht op een vast dienstverband;
- Flexibiliteit om thuis, bij klanten en op kantoor te werken, waarbij je gemiddeld één tot twee dagen per week in Den Bosch bent;
- Twee keer per jaar een company event met het team.

INTERESSE?

Neem contact op met Marlou van der Vleuten via 06-34 21 99 42 of marlouvandervleuten@luke.nl



www.luke.nl

