

Ben jij er klaar voor om impact te hebben op een van de belangrijkste sectoren in de wereld?

Bij IXON connecten wij machinebouwers met hun klanten. Door machinebouwers wereldwijd toegang te geven tot hun machines en data zorgen wij voor een revolutie in industrial automation. Met onze end-to-end oplossing, bestaande uit een cloudplatform met geïntegreerde remote access, geven wij machinebouwers de tools en technologie in handen om hun businessmodellen te transformeren en daarmee toekomstbestendig te blijven. Dit alles met als doel: Efficiëntere productie met de laagst mogelijke impact op de wereld.

Hier krijg jij energie van

Binnen je rol als Accountmanager help je machinebouwers de juiste stappen te zetten op het gebied van digitalisering. Samen met een hecht en ambitieus team van Accountmanagers en technische specialisten vertaal jij de wensen en behoeftes van de markt naar concrete oplossingen binnen ons eigen Cloud platform. Als Accountmanager ben jij in de lead gedurende het hele salesproces en zorg je ervoor dat leads worden omgezet in duurzame relaties.

Daarnaast krijg je ook hopelijk hier energie van:

- Volledige sales ownership pakken - Je bent gedurende ons gehele salesproces in de lead; van prospectie tot aan het managen en uitbouwen van langlopende projecten.;
- Het pitchen van ons product en diensten via (online) demo's en presentaties;
- Het representeren van onze organisatie op één van de vele trade-shows;
- Het verzamelen van feedback vanuit de markt en deze als input gebruiken om onze producten en diensten verder te ontwikkelen;
- Werken in een internationale en dynamische omgeving, met collega's verspreid over Europa.

Dit maakt jou succesvol in deze rol

Onze ideale nieuwe collega past bij de pioniersgeest van onze organisatie. Dit betekent dat we iemand zoeken die niet bang is om buiten de lijntjes te kleuren, initiatief te pakken en daardoor dus graag aan de slag gaat met nieuwe inzichten en projecten. Daarnaast herken jij je in het volgende rijtje:

- Je beschikt over een HBO werk- en denkniveau in een commerciële richting;
- Je bent commercieel gedreven en versterkt dit met goede communicatieve vaardigheden, waardoor je makkelijk met mensen in verschillende rollen kunt levelen;
- Kennis van en/of ervaring met verschillende sales technieken (bv. SPICED) en het gebruik van CRM-software is een pré;
- Je kan je helemaal vinden in onze kernwaarde: OASIS (Open, Ambitious, Supportive, Innovative, Smart).



Dit hebben wij jou te bieden

Binnen deze rol krijg je de vrijheid en kans om een cruciale rol te spelen in het succes van een organisatie met enorme internationale marktpotentie. Je maakt deel uit van een stimulerende en internationale werkomgeving, waarin je kunt samenwerken met getalenteerde en ambitieuze professionals en de ruimte krijgt om jezelf verder te ontwikkelen. Uiteraard belonen we je inzet met een goed salaris en uitstekende secundaire voorwaarden, zoals:

- 30 vakantiedagen en 8% vakantiegeld;
- Auto van de zaak;
- Flexibele werktijden en volop mogelijkheden om remote te werken;
- Een persoonlijk ontwikkelbudget;
- Laptop, telefoon en al het andere wat je nodig hebt;
- En een pensioenregeling.

Klaar om impact te maken?

Begin jouw reis en connect met IXON! Solliciteren kan snel en gemakkelijk, door te klikken op de onderstaande knop. Behoeftte aan meer details? Neem dan contact op met onze collega Stan Smeets. Je kunt hem bellen op +31643241318 of mailen naar stan.smeets@ixon.cloud

