

## Vacature : Accountmanager

Copper IM is per direct op zoek naar een gedreven fulltime (40 uur) accountmanager om ons team te versterken. Heb jij passie voor online marketing en ben je commercieel ingesteld? Dan ben jij de kandidaat die wij aan boord willen halen om onze groeiambitie waar te maken.

### *Wat ga jij realiseren binnen Copper IM?*

Jij gaat de klantengroep van Copper IM uitbreiden door mooie nieuwe opdrachtgevers te vinden waarmee we een duurzame samenwerking aangaan. Met je commerciële inspanningen draag je bij aan onze jaarlijkse omzetgroei van 35%.

Je gaat het niveau van de verkooporganisatie naar een hoger plan tillen, door het verder professionaliseren van de offertes en de systemen voor salesopvolging. Je laat klanten steil achterover slaan met de WOW-ervaringen die je ze bezorgt.

Daarnaast ga je de trainingsactiviteiten van Copper IM commercieel uitbreiden. Jouw doel is om elke maand acht nieuwe deelnemers te plaatsen in elk van onze drie groepstrainingen (Analytics, SEO en AdWords).

### *Pas jij in ons plaatje?*

Met je brandende passie voor online marketing beschik je over de strategische visie om klanten helder te adviseren. Je bent oprecht geïnteresseerd in de diepe drijfveren van onze klanten, en je helpt proactief bij het formuleren van hun online ambities om echt mee te kunnen denken over het waarmaken daarvan. Vanuit die gedreven en betrokken mindset blijf je constant zoeken naar betere manieren om klanten bij te staan, want perfectie en innovatie zitten in je natuur. Nieuwe manieren vinden om via tevreden klanten onze organisatie te laten groeien - daar word jij blij van!

Jezelf blijven ontwikkelen is voor jou vanzelfsprekend. Je werkt gestructureerd en zorgvuldig, en je redt jezelf ook als het even lastig wordt.

Je bent niet bang om de telefoon te pakken en gewoon koud te bellen wanneer je ergens kansen ruikt. Je durft het initiatief te nemen en bent creatief in het genereren van new business. Commercieel sta je stevig in je schoenen en je haalt je voldoening uit een inspirerend klantgesprek en een winnende offerte.

Je gaat voor de lange termijn en gelooft in het bouwen aan duurzame relaties. Als het om nieuwe klanten gaat, ben je kritisch genoeg om je alleen te verbinden aan wie echt bij ons past. Maar als je die match hebt gevonden laat je ook niet meer los. Je hebt oog voor detail en houdt van professionaliteit. Je krijgt een kick van klanten die sneller groeien dan ooit, dankzij jouw strategische marketing adviezen.

Zo bouwen we samen aan win/win situaties: terwijl jij je professioneel ontwikkelt, groeit Copper IM met je mee.

## *Hoe ziet je dag eruit?*

Om half negen stap je ons frisse nieuwe kantoor binnen. Eerste halte: koffie. Bij een goede espresso neem je met je collega's even de dag en de laatste nieuwtjes door. Op je werkplek aangekomen rond je eerst die offerte af voor het bedrijf waar je gister een goed gesprek hebt gehad. Om het AdWords advies uit je voorstel te perfectioneren ga je even met AdWords specialist Marcel zitten om je nieuwe strategie door te spreken. Hij geeft je wat goede tips om je voorstel nog sterker te maken. Nu weet je zeker dat je een winnende offerte in handen hebt, dus je schrijft een enthousiaste begeleidende e-mail en stuurt het naar de klant.

Vervolgens pak je de telefoon om een paar kandidaten na te bellen die geïnteresseerd leken in een online marketing training. Door gerichte vragen te stellen kun je ze op maat adviseren over de beste matches uit ons trainingsaanbod. Je legt uit hoe de trainingsdag er precies uitziet en de kandidaten staan te trappelen om te beginnen. Daarom stem jij direct de planning af om de trainingen op te starten.

Je hangt op, want je moet snel door naar je volgende afspraak. Samen met SEO specialist Erik bereid je je voor op de kick-off meeting voor het nieuwe project dat jij hebt verkocht. Je stelt je collega voor aan de klant en ziet tevreden dat het meteen klikt. Met je commercieel inzicht en je people skills zorg je voor een warme overdracht en een soepele start van het project. Aan het einde van de meeting geeft de klant aan dat alles helemaal helder is en dat hij niet kan wachten om van start te gaan. Nadat je elkaar enthousiast de hand hebt geschud praat je nog even na met je collega over de volgende stap.

De ochtend is voorbijgevlogen: half één alweer! Gelukkig kun je meteen aanschuiven aan de lunch om rustig met je collega's bij te kletsen. Na een potje tafelvoetbal ga je weer aan de slag.

Zodra je zit pak je de telefoon om je achter je laatste offertes aan te bellen. Je informeert of de potentiële klanten al tijd hebben gehad om je voorstel door te nemen en waar nodig licht je onderdelen extra toe. Die klant waar je twee weken geleden dat leuke gesprek mee hebt gehad geeft per telefoon aan akkoord te zijn met de offerte en wil zo snel mogelijk starten. Je bedankt voor het akkoord en loopt direct naar de planning, zodat die snelle start er ook echt van gaat komen.

Intussen heb je al een paar nieuwe organisaties op het oog die je als klant perfect bij Copper IM vindt passen. Je doet wat deskresearch en brengt slim in kaart wie de strategische contactpersonen zijn om te benaderen voor een ingang. Je belt wat rond, tot je een goed telefoongesprek voert met de marketingmanager van het bedrijf waar jij zo graag binnen wil komen. Met een goed onderbouwd verhaal overtuig je hem een afspraak te plannen. Je hangt op en doet een kleine *victory dance*, want dit zijn de momenten waar jij het voor doet. De eerste stap is gezet; nu nog zorgen dat het gesprek perfect verloopt. Gelukkig bruis je al van de creatieve ideeën om je nieuwste klant positief mee te verrassen, dus je begint vast een eerste aanpak te schetsen.

Tevreden rond je nog even je presentatie af die je hebt voorbereid voor de kennissessie met al je collega's. Je hebt iets nieuws ontdekt waarmee het CRM nog effectiever kan worden ingezet bij projecten, en die kennis deel je met je team om constant samen door te groeien. Na een succesvolle kennissessie praat je nog wat na onder het genot van een drankje. Pas als je op je horloge kijkt zie je dat de werkdag er alweer op zit!.

## *Wat mag je van ons verwachten*

- Een informele, warme en leerzame werkomgeving
- Een gezellig team van circa tien collega's
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling
- Regelmatig een gezellig uitje met je team
- Marktconform salaris
- Ruimte voor eigen sales en marketing initiatieven

## *Over Copper IM*

Copper IM is opgericht in 2010. We zijn een jong team van online marketing professionals die door het vuur gaan voor de resultaten van onze opdrachtgevers. Binnen zes jaar zijn we uitgegroeid tot een bureau met een tienkoppige bemanning die zich elke dag sterk maakt voor mooie klanten als TU Delft, Jan Des Bouvrie en New Zealand Auckland (NZA). We zijn zowel in 2015 en 2016 door Het Financieel Dagblad genomineerd als FD Gazelle, daarmee behoren we tot de snelst groeiende bedrijven van Nederland. Deze erkenning maakt ons trots, maar daarom gaan we nog niet achterover leunen - integendeel: we krijgen juist zin in meer!

Copper IM spant zich continu in om het beste te halen uit de nieuwste technologische ontwikkelingen en de mogelijkheden die internet marketing onze klanten kan bieden. Bij ons ben je dus nooit uitgeleerd. Wij leggen de lat hoog, we willen binnen twee jaar uitgroeien tot een bureau dat bestaat uit een team van vijftien online marketing professionals dat aan kop gaat in de eredivisie van online marketing. Elke week schuift het team aan voor een kennissessie om nieuwste ontwikkelingen te delen en te bespreken. Daarnaast volgt iedereen individueel trainingen om het gezamenlijke kennisniveau op te blijven krikken. Copper IM houdt van een open sfeer. We vinden goed onderling contact essentieel, en we blijven elkaar naar nieuwe hoogtes drijven. Ons bureau is gevestigd in het centrum van Arnhem en is prima te bereiken met het OV.

## 1 Informatie voor de werving:

### *Voor welke werkzaamheden zoeken wij iemand?*

- Maken van winnende offertes
- Voeren van verkoop/advies gesprekken
- Vakinhoudelijke sparren met potentiële nieuwe klanten
- Verkopen van trainingen
- Verzorgen planning voor trainingen
- Relaties onderhouden en uitbouwen
- Telefonische acquisitie voor werven nieuwe klanten
- Opstarten projecten met online marketeers
- Pro-actief mee denken met eigen marketing

### *Wat zijn onze verwachtingen?*

Een kandidaat die binnen 1 jaar volledig zelfstandig de acquisitie voor Copper IM kan regelen. Iemand die de verkoop afdeling naar een hoger plan weet te trekken. Iemand die vakinhoudelijk een volwaardige sparringpartner is en op de inhoud weet te verkopen. De kandidaat is in staat om ook grote trajecten voor A-merken goed te landen.

### *Competenties:*

- Goed in organiseren
- Ambitie
- Relatiegericht
- Accuraat
- Betrokken
- Doorzetter
- Gestructureerd
- Kritisch op zichzelf
- Communicatief sterk (mondeling en schriftelijk)
- Goed kunnen luisteren

### *Profiel ideale kandidaat:*

- Ervaring / kennis online marketing
- Leeftijd moet vanaf eind twintig zijn (geen junior uitstraling)
- Ervaring in de verkoop
- Afkomstig van een kleine tot middel grote organisatie
- Persoon die eerder ook in hands-on organisaties heeft gewerkt
- Woont in straal van 30 km rond Arnhem
- Geld en status mag niet de primaire drijfveer zijn van deze persoon
- Iemand die zichzelf wil ontwikkelen
- Persoon met energie