



Medior Accountmanager Learning & development

Een resultaatgerichte baan waarin je dagelijks met schoolleiders spart over ontwikkelmogelijkheden, groeigeluk en het inzetten van onze trainingen en waarin je veel vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt. Waarin je een belangrijke rol vervult in een groeiende organisatie. Je gaat veel op pad en je hebt inspirerende gesprekken! Krijg jij een glimlach als je dit leest? Lees dan verder over de rol van **medior accountmanager learning & development**. Je bent van A tot Z verantwoordelijk voor je eigen klantenbestand van scholen. Je legt contacten met schoolleiders, gaat met ze in gesprek en bouwt een relatie met ze op. Door jouw open houding, door écht te luisteren en het stellen van de goede vragen kom je achter de behoefte van de school. Dit in combinatie met jouw commerciële mindset maakt dat we veel scholen blij kunnen maken met een training van September en we deelnemers groeigeluk kunnen bezorgen!

Wat ga je doen?

- Je voert klantgesprekken op verschillende niveaus en weet klanten te enthousiasmeren voor training, coaching en projecten van september.
- Je genereert new business door middel van gerichte acquisitie, het voeren van gesprekken en het meedraaien in projecten zoals ons jaarlijkse succesnummer van boompjes bezorgen bij klanten.
- Je gaat een netwerk opbouwen en verder uitbreiden om zo meer leads te creëren.
- Je bent samen met de oprichters verantwoordelijk voor het behalen van de salesdoelen.
- Je maakt zelfstandig en op maat offertes en voorstellen voor potentiële klanten.
- Je geeft presentaties bij eventuele klanten & opdrachtgevers.
- Je werkt veel samen met de marketingafdeling en het productteam om de klantafspraken te realiseren.

Wat krijg jij hiervoor terug?

- Een afwisselende en uitdagende functie waar geen dag hetzelfde is door de vele gesprekken en contacten die je hebt met schoolleiders en docenten. Ze inspireren je en andersom!
- Veel vrijheid en zelfstandigheid: je krijgt je eigen klantenbestand waar je volledig verantwoordelijk voor bent en waarmee je relaties opbouwt en onderhoudt.
- Een baan met resultaat: scholen die voor een training van ons kiezen en hiermee bijdragen aan onze ambitie om in 2030 100.000 mensen groeigeluk bezorgd te hebben.
- Werken in hartje Utrecht met uitzicht op de singels.
- Een salaris tussen de € 3000-4500 Inc. vakantiegeld en pensioen (op basis van 1 fte) en 25 vakantiedagen.
- Wekelijks begeleiding van één van de oprichters van September waar je veel van kunt leren.
- Werken in een hecht team van enthousiastelingen die iedere dag samen gaan voor groeigeluk.
- Persoonlijk ontwikkelbudget en 6 keer per jaar een interne training met het hele team.
- Veel vrijheid en ruimte voor eigen ideeën. Geen idee is ons te gek!
- Uitgebreide avocado/zalm/geitenkaastosti lunches, pingpongssessies, borrels en verrassende uitjes.



Wie zoeken wij? Jij:

- Bent ondernemend en initiatiefrijk: je zoekt altijd naar mogelijkheden, ook als het niet meteen lukt. Je probeert het iedere dag weer een beetje beter te doen dan de dag ervoor!
- Bent nieuwsgierig en relationeel sterk: jij luistert écht naar de onderliggende vraag van een school en kunt dit matchen met ons aanbod.
- Je hebt een winnaarsmentaliteit: je wil de beste zijn en resultaten boeken. Je bent een doener en doet wat je belooft.
- Neemt je verantwoordelijkheid: je pakt zelfstandig vraagstukken van klanten op en wil alles uit een gesprek halen. Omzetverantwoordelijkheid is een vanzelfsprekendheid voor jou!
- Je bent gedreven om een bijdrage te leveren aan ontwikkeling/learning & development. Mede dankzij jou maken mensen stappen in hun persoonlijke ontwikkeling en gaan ze iedere dag met plezier naar hun werk!
- Gedijt goed in een informele en gezellige sfeer, waarin tegelijkertijd hard gewerkt wordt. Jij vindt het fijn om samen naar gezamenlijke doelen toe te werken en teamsuccessen te vieren.
- Houdt van sales en je wil bij september carrière maken, waarbij je ambitie is om een belangrijke rol te vervullen in een groeiende organisatie.
- Hebt een afgeronde hbo of wo opleiding en 4-7 jaar relevante werkervaring.
- Kunt niet wachten om voor ons aan de slag te gaan en iedere dag bij te dragen aan groeigeluk!

Met wie ga je samenwerken?

Je komt te werken op de afdeling sales & marketing, samen met deze topcollega's:



Judith
accountmanager



Michiel
Eigenaar



Pien
Creative brand
manager



Tom
Eigenaar



Joren
Growth Hacker &
online marketeer