

## Functieomschrijving

*Ben jij een klantgerichte en ondernemende accountmanager, en heb je interesse in een zelfstandige baan bij een ambitieuze dienstverlener? Kom dan ons team versterken!*

### StaySolutions

Je gaat werken voor het Salesteam, een onderdeel van StaySolutions, de specialist in flexibele huisvesting van arbeidsmigranten. Met een landelijke portefeuille biedt StaySolutions altijd een passende oplossing. Vanuit ons motto “Wij regelen het” brengen wij vraag en aanbod voor (tijdelijk) verblijf van arbeidsmigranten optimaal bij elkaar met het doel om een aangenaam verblijf te realiseren op de locaties. Wij zetten ons 24/7 in om de kwaliteit van de accommodaties te waarborgen, aanbod te realiseren, de arbeidsmigranten een aangenaam verblijf te bieden en te begeleiden op onze accommodaties. Onze accommodaties voldoen aan het SNF-keurmerk van Stichting Normering Flexwonen. De bedrijfscultuur is jong, no-nonsense en dynamisch.

### Jouw uitdaging

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor het ontzorgen en faciliteren van de opdrachtgevers uit jouw klantenportefeuille. Voor onze portefeuille en opdrachtgevers zoek je actief naar passende huisvesting, je stemt de prijs- en inhuurvoorwaarden af met de leverancier en je verzorgt de administratieve afhandeling. Je regelt het gehele traject, van aanvraag tot tekenen van de overeenkomsten. StaySolutions hecht veel belang aan een goede relatie. Je bouwt een band op met opdrachtgevers, verhuurders en gemeenten. Ook ben je het eerste aanspreekpunt voor opdrachtgevers bij vragen, klachten, calamiteiten en schadeafhandeling. Als accountmanager werk je nauw samen met het team van accountmanagers en de collega's van de afdeling StaySupport.

### Dit heb je nodig

Je hebt een klant- en resultaatgerichte instelling en komt het best tot je recht in een ondernemende, no-nonsense organisatie. Je beschikt over zeer goede communicatieve vaardigheden, die je weet in te zetten om te enthousiasmeren en te overtuigen. Je bent zelfstandig en deelt je tijd efficiënt in op basis van prioriteiten. Verder beschik je over:

- HBO werk- en denkniveau;
- ons DNA in jouw bloedbanen: je bent Flexibel Daadkrachtig, Verantwoordelijk, Betrokken en Deskundig;
- 1-3 jaar commerciële ervaring in een business-to-business werkomgeving;
- een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift;
- ervaring in de branche (pré);
- rijbewijs B.

### Je verdient het!

Hard werken wordt beloond, daarom kun je rekenen op:

- Een dynamische, zelfstandige functie van 40 uur per week;
- De mogelijkheid om je te ontwikkelen middels onze StayAcademy;
- Werken in een enthousiast, dynamisch team (gemiddelde leeftijd is 29);
- Een marktconform salaris (afhankelijk van opleiding en ervaring);
- 25 vakantiedagen per jaar, als je belooft dat je terugkomt;
- Reiskostenvergoeding en pensioenregeling.

Heb je interesse en herken je jezelf in het geschetste profiel? Solliciteer direct met je CV met motivatie waarom jij de geschikte kandidaat bent en in aanmerking denkt te komen voor deze functie. Voor vragen over de inhoud van de functie kun je terecht bij de Afdeling Personeelszaken op 06 – 22 333 888.

Soort dienstverband: Fulltime