

Mobeyond – Community Account Manager

SALES

Wij zijn op zoek naar een community Manager

Wij zijn op zoek naar een Community Account Manager met expertise in dealernetwerken om een sleutelrol te spelen in het stimuleren van groei via strategische partnerships, nieuwe commerciële modellen en diensten met toegevoegde waarde.

Functieomschrijving

- Opbouwen en onderhouden van strategische samenwerkingen met voertuig leveranciers en dealernetwerken.
- Actief prospecteren naar nieuwe klanten binnen het voertuigen ecosysteem, met een focus op voertuig leveranciers en dealernetwerken.
- Beheren en verder uitbouwen van de bestaande klantenportefeuille en het huidige netwerk.
- Geven van professionele en overtuigende presentaties aan klanten en prospecten.
- De behoeften en uitdagingen van klanten analyseren en vertalen naar passende oplossingen.
- Samen met de Service Delivery Consultant zorgen voor een vlotte implementatie en opstart van nieuwe klanten.
- Zich continu verdiepen in de nieuwste functionaliteiten van onze applicaties en oplossingen.
- Complexe marktontwikkelingen en wijzigingen in wet- en regelgeving vertalen naar commerciële opportuniteiten.
- Ontwikkelen van sterke businesscases en innovatieve commerciële modellen voor zowel nieuwe als bestaande oplossingen.
- Vertegenwoordigen van de organisatie op beurzen, netwerkevents en in gesprekken met strategische stakeholders.
- Aansturen van go-to-market-activiteiten voor oplossingen binnen het voertuigenecosysteem, met een specifieke focus op voertuigleveranciers en dealernetwerken.

Wie zoeken wij?

Opleiding

- Bachelor in een bedrijfsgerichte richting of gelijkwaardig door ervaring.

Ervaring

- Minimaal 5 jaar ervaring in accountmanagement.
- Ervaring binnen een organisatie die actief is in of nauw samenwerkt met voertuigdealers of dealernetwerken is een grote troef, bij voorkeur binnen een SaaS-omgeving.

Kennis en competenties

- Aantoonbare ervaring in business development binnen de automotive-, leasing-, fleetowner-, fleetmanagement- of fleet sales-sector, of met gerelateerde IT-oplossingen.

- Een sterk netwerk binnen de wereld van voertuigleasing, fleetowners, automotive dealers en dealernetwerken.
- Grondig inzicht in de samenwerking tussen leveranciers en OEM's, evenals de waardeketen binnen de automotive sector.
- Een ondernemende mindset, gecombineerd met sterke commerciële, onderhandelings- en relatieopbouwende vaardigheden.

Talenkennis

- Vlotte kennis van het Nederlands, Engels en Frans

Wat bieden wij jou aan?

- Een strategische rol binnen een snelgroeiend en toekomstgericht bedrijf.
- Een collaboratieve en ondersteunende werkomgeving.
- Flexibele arbeidsvoorwaarden (hybride werkmodel).
- Een competitief salarispakket met extralegale voordelen zoals een wagen, verzekeringen, maaltijdcheques, enz.

<https://mobeyond.eu/en>