



Je krijgt energie van het creëren van verkoopkansen? Geen drempel is te hoog om persoonlijk contact te maken? Dan zijn wij mogelijk op zoek naar jou voor onderstaande functie

## **accountmanager new business – regio Noord-Holland ●**

Jouw dagelijkse werkzaamheden bestaan uit het verkrijgen van verkoopkansen door het plegen van koude dan wel lauwe acquisitie. Je gaat het gesprek aan met MKB'ers over de problematiek van openstaande posten of juridische problemen. Door het aanbieden van oplossingen sluit je modules op maat met jouw gesprekspartners.

### **Over de werkzaamheden**

Je wordt primair ingezet voor de verkoop van onze diensten, zogenaamde modules, aan het bedrijfsleven. Als volwaardige gesprekspartner ben je op de hoogte van de invloed van onbetaalde facturen op de bedrijfsvoering. Of de impact van juridische problemen of vraagstukken.

Deze verkoopafspraken vinden merendeels plaats op afspraak. Deze afspraken maak je zelf uit het plegen van acquisitie of middels telefonische opvolging. Per week ben je één dag per week op kantoor voor telefonische follow ups. De overige dagen ben je op pad voor het uitvoeren van de werkzaamheden. Op dagelijkse basis leg je verantwoording af aan de managing director over de resultaten van die dag. Periodiek ben je een dag extra op kantoor voor aanvullende telefonische verkoop bij bestaande klanten.

### **Over de functie**

Voor het goed kunnen uitvoeren van deze buitendienstfunctie vragen wij het volgende:

- sterke commerciële drive;
- ervaring in de incasso- of juridische dienstverlening is een pré;
- goede communicatieve vaardigheden in woord en geschrift;
- gemotiveerde en enthousiaste werkhouding, geen 9 tot 5 mentaliteit;
- in bezit van rijbewijs B.

Je bent voornamelijk werkzaam in Noord-Holland en omgeving. Uiteraard ben je in geheel Nederland inzetbaar wanneer nodig (bijvoorbeeld tijdens vakanties of ziekte). Deze functie wordt fulltime aangeboden (minimaal 32 uur). De startdatum en het aantal uren per week zijn in overleg te bepalen.

### **Over werken bij Juresta**

Werken bij Juresta doen we samen. Je past goed bij Juresta wanneer je je thuis voelt bij een zelfstandige functie met verantwoordelijkheidsgevoel en je beschikt over een gemotiveerde werkhouding. We bieden je een marktconform salaris mede afhankelijk van je ervaring. Uiteraard stellen wij een auto, laptop en telefoon ter beschikking voor het uitvoeren van je werkzaamheden.

### **Informatie en sollicitatie**

Interesse in deze functie? Solliciteren kan per e-mail via [p&o@juresta.nl](mailto:p&o@juresta.nl) t.a.v. Isabelle Kornmann. Graag ontvangen wij je sollicitatie voorzien van motivatie en CV. Een referentieonderzoek en assessment maken onderdeel uit van de sollicitatieprocedure. Vragen over deze functie? Neem dan contact op met Isabelle Kornmann (managing director) via 055 538 3011. Lees meer over Juresta via [www.juresta.nl](http://www.juresta.nl).

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*

