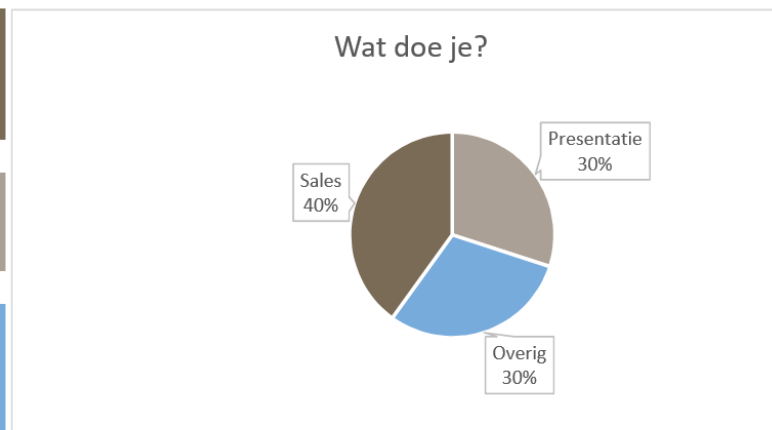


Account Manager Online Video

Als Account Manager Online Video/Video Consultant ben je primair verantwoordelijk voor het aangaan van strategische samenwerkingen met nieuwe (ook internationale) klanten.

Je neemt de leiding in het gehele sales proces: van research van (nieuw) te betreden markten tot het maken van afspraken, het bedenken en presenteren van creatieve propositities teneinde de stakeholders bij je potentiële klanten te overtuigen. Je doet je best om constant op de hoogte te blijven van trends en ontwikkelingen binnen de markt om de klant aan je te binden, optimaal te kunnen bedienen en de concurrentie een stapje voor te zijn.

Sales	Deskresearch Benaderen potentiële Klanten Mailings versturen en opvolgen Maken klantafspraken
Presentatie	Vorbereiden presentatie Klantbezoeken Presentatie klanten
Overig	Administratie Interne meetings Deelname events Deelname wekelijkse salestrainingen



Wie zijn Wij?

Wij zijn een snelgroeiend, innovatief en internationaal opererend bedrijf dat een uniek online video platform ontwikkeld heeft. Het platform stelt bedrijven in staat om op een eenvoudige manier gepersonaliseerde video's te creëren. [Voorbeeld interactieve video](#)

De afgelopen jaren zijn we hard gegroeid, maar onze ambities reiken veel verder dan ons huidige succes. Wij zijn ervan overtuigd dat wij deze ambities ook kunnen realiseren, maar niet zonder een nieuwe aanwinst voor ons sales team.

Om deze reden zoeken we een nieuwe sales collega! Een Account Manager die van aanpakken houdt en die affiniteit heeft met Online Video, een passie heeft voor sales en zeer klant- en servicegericht te werk wil gaan.

Wie ben jij?

Je bent communicatief sterk, leergierig en je hebt een flexibele instelling. Het leveren van service en een klantvriendelijke benadering vind je vanzelfsprekend.

De volgende kwaliteiten zien we ook graag bij je terug:

- Een positieve instelling
- Minimaal HBO diploma (HBO+/WO werk- en denkniveau)
- 1 tot 3 jaar werkervaring in een soortgelijke B2B functie
- Een grote commerciële drive en sales mentaliteit
- Target Driven
- Affiniteit met online communicatie of video
- Een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal

Wat kun je verwachten?

- Een goed basis salaris (€2800.- – €3200.-) plus een uitdagende bonusstructuur
- Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder auto, laptop en telefoon van de zaak
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling
- Wekelijks professionele kwalitatieve sales trainingen (methodiek Franklin Covey)
- Doorgroeimogelijkheden in Nederland en daarbuiten
- De mogelijkheid te werken in een hecht en internationaal team van gedreven professionals
- Een fijne en collegiale werksfeer, waarin hard gewerkt wordt maar waar ook altijd ruimte voor gezellige borrels is

Iets meer over ons...

Blue Billywig is in 2006 opgericht vanuit de gedachte dat het gehele videopublicatieproces veel makkelijker en beter zou moeten kunnen. Videogebruik op websites was toen verre van standaard en veel te vaak van matige kwaliteit. We bieden een Online Video Platform waarmee klanten hun video's kunnen beheren. Eigenlijk een soort YouTube, maar dan voor bedrijven en merken. Daarnaast kunnen klanten met ons platform de eigen video's personaliseren en interactief maken.

Inmiddels zijn we uitgegroeid tot de koploper op het gebied van online video waardoor we al geruime tijd de markt leiden met een indrukwekkende lijst van klantnamen. Van Ahold tot Ajax en van Ziggo tot BNN. We doen dit allemaal vanuit onze kantoren in Hilversum en Stockholm met ons jonge en energieke team!



Lijkt het je leuk om ons te komen versterken? Stuur dan je CV + korte motivatie naar werkenbij@bluebillywig.nl of bel met onze corporate recruiter Suzanne, 06-14698332 voor meer info.