



Stichting Jobstap is een erkend re-integratiebedrijf. Wij ondersteunen mensen met een arbeidsbeperking bij het vinden en behouden van werk.

Jobstap is gespecialiseerd in re-integratie, arbeidsintegratie en jobcoaching van werkzoekenden met een licht verstandelijke beperking, vaak in combinatie met gedragsproblemen, niet aangeboren hersenletsel (NAH), een beperking in het autistisch spectrum (ASS) en cliënten met een psychische beperking. Jobstap richt zich daarnaast ook op private opdrachtgevers die van onze diensten gebruik maken in het kader van re-integratievraagstukken.

Wij zijn op zoek naar vier

Accountmanager(s) Sales m/v

Voor 32- 36 uur per week

De Accountmanagers Sales zullen elke een eigen regio (vestigingoverschrijdend gebied) toebedeeld krijgen, te weten:

1. **West** (Den Haag, Dordrecht en Uithoorn)
2. **Midden** (Amersfoort en Utrecht)
3. **Oost** (Arnhem, Stedendriehoek en Doetinchem)
4. **Zuid** (Heerlen, Venlo en Lent)

De functie Accountmanager Sales is voor een jaar, waarna besloten zal worden of deze functie voortgezet zal worden. Dit is afhankelijk van enerzijds de ontwikkelpotentie van de publieke en private markt, anderzijds van de behaalde resultaten van de Accountmanager Sales.

De voortgang wordt maandelijks gerapporteerd aan de directeur/ bestuurder. Deze zal direct aansturen op het beoogde resultaat. Verder valt de Accountmanager Sales in de lijn onder de verantwoordelijkheid van de vestigingsmanager in de betreffende regio.

De functie:

Je bent verantwoordelijk voor het behalen van de vastgestelde targets, de uitvoering van het landelijk verkoopbeleid door intensief klant- en prospectbezoek (gemeentes, semioverheidsinstellingen, werkgevers, verzekeraars, en intermediairs). Daar waar nodig zet je Jobstap (weer) op de kaart en weet via deze contacten een klantenstroom te genereren. Op deze manier realiseer je de verkoopdoelstellingen. Je bent op de hoogte van de behoeften in de markt en weet met het productenaanbod duidelijk aan te sluiten op de wensen van de klant.

Je bent duidelijk niet tevreden met een gemiddelde prestatie, handelt en denkt vanuit het perspectief van de klant en speelt hierbij moeiteloos in op de wensen en problemen van de klant.

Je doet voorstellen voor de vernieuwing en verbetering van de producten naar aanleiding van gesignaleerde ontwikkelingen bij klanten en bij de eigen organisatie, teneinde de verkoop en omzet te verhogen. Ook ben je verantwoordelijk voor het afsluiten van losse orders en/of contracten. Mensen die je kennen omschrijven je als integer, dynamisch, collegiaal, commercieel en resultaatgericht.

Wij zoeken een kandidaat:

- met minimaal hbo werk- en denkniveau (bijvoorbeeld hbo-ge);
- met werkervaring op het gebied van verkoop (business-to-business);
- met kennis van wet- en regelgeving (Wajong, WIA, WvP)
- liefst met ervaring in zakelijke re-integratie;
- met ervaring in het behalen van verkoopdoelstellingen/targets.

Arbeidsvoorwaarden:

Salariëring vindt plaats conform de CAO-gehandicaptenzorg, FWG-functiegroep 55 (€2675,- t/m €3582,- bruto per maand op fulltime basis), inschaling afhankelijk van functiegerichte werkervaring. Daarnaast bieden wij goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

Informatie:

Voor algemene informatie kunt u zich wenden tot de internetsite van Jobstap; www.jobstap.nl.

Persoonlijke informatie kan verkregen worden bij Suzan Buurkes, HR Adviseur, telefoon: 06-12314742.

Sollicitatieprocedure:

Schriftelijke reacties (sollicitatiebrief met motivatie en actuele CV) naar aanleiding van deze vacature kunt u sturen naar de afdeling Personeelszaken van de stichting Jobstap, adres: vacatures@jobstap.nl.

Het maken van een assessment is onderdeel van de sollicitatieprocedure.

Ten aanzien van interne kandidaten is mede van toepassing het interne protocol "werving en selectie interne vacature." Op basis van de CAO Gehandicaptenzorg genieten interne kandidaten, bij gelijkwaardige geschiktheid, een voorkeurspositie ten opzichte van de externe kandidaten.