

Vacature: Account Manager – Client Partner bij FranklinCovey Benelux

Ben jij een commercieel talent en klaar voor de volgende stap? Wil je vanuit een commerciële rol het verschil maken bij grote, internationale organisaties op het gebied van cultuur, leiderschap en effectiviteit? En ben je naast een kei in het werven van nieuwe klanten ook een betrouwbare adviseur die relaties met bestaande klanten versterkt en uitbouwt? Lees dan verder! Vanwege de groei van onze organisatie zijn we op zoek naar nieuwe client partners (onze benaming voor account managers).

Over FranklinCovey

FranklinCovey werkt wereldwijd aan het verhogen van prestaties van mensen en organisaties. We helpen organisaties om resultaten te behalen waar gedragsverandering voor nodig is. We hebben zes expertise gebieden: Leiderschap, Strategie-uitvoering, Productiviteit, Vertrouwen, Sales performance en Klantloyaliteit. Ons mission statement is: “We enable greatness in people and organizations everywhere”. Ons Benelux kantoor is gevestigd in Leerhotel Het Klooster in Amersfoort.

Over de rol van Client Partner bij FranklinCovey

Je versterkt de commerciële slagkracht van de wereldwijde FranklinCovey organisatie in Nederland. De primaire rol van de Client Partner is om nieuwe klanten te werven en samenwerking met bestaande klanten te versterken. De Client Partner onderzoekt de behoefte van de klant en presenteert op basis daarvan FranklinCovey oplossingen aan beslissers. Door training en begeleiding verkrijg je meer kennis en inzicht in de verschillende FranklinCovey programma's en de wijze waarop we samenwerken met onze klanten.

Belangrijkste verantwoordelijkheden

- Initieert nieuwe business mogelijkheden gericht op middelgrote tot grote (internationale) accounts.
- Gaat proactief in gesprek met HR, Learning & Development en senior managers om samenwerking te starten en/of te versterken.
- Verdiepen in en analyseren van de behoefte van de klant. Adviseert, ontwerpt en implementeert ontwikkelprogramma's.
- Schrijft voorstellen en sluit contracten af op basis van de FranklinCovey richtlijnen.
- Ontwerpen van maatwerk programma's om aan te sluiten bij de behoefte van de klant.
- Ontwikkelt een account strategie om bestaande en nieuwe accounts verder te ontwikkelen.
- Werkt samen met het marketing team, onder andere als het gaat om marketing events.

Wie zoeken we?

We zoeken iemand met minimaal 3 jaar ervaring met consultative selling. Bij voorkeur in een professional services omgeving en ervaring met grote, internationale organisaties. We zoeken iemand die verbaal en schriftelijk ijzersterk is. Zowel in het Nederlands als in het Engels. Iemand met een succesvol sales track record. We zijn op zoek naar iemand met vaardigheden op het gebied van: lead generation, prospecting en het sluiten van business-to-business contracten. Bij voorkeur iemand met Universitair denkniveau. We zoeken iemand die resultaatgericht, gemotiveerd, enthousiast en integer is. En iemand die strakke, professionele en aantrekkelijke presentaties kan geven aan beslissers in grotere organisaties. Daarnaast zoeken we iemand die affiniteit heeft met het FranklinCovey gedachtegoed.

Wat bieden we?

- De mogelijkheid om een belangrijk onderdeel en het visitekaartje te worden van een de meest toonaangevende organisaties ter wereld op het vlak van o.a. leiderschap, effectiviteit en strategie uitvoering.
- Samenwerken in een team van zeer kundige, inspirerende en gedreven professionals.
- De beste trainingen ter wereld. Voor jouw persoonlijke effectiviteit en leiderschap.
- World-class sales methodologie op basis van *Helping Clients Succeed*[®].
- Autonomie en flexibiliteit: om je eigen plan te maken en je tijd flexibel in te delen.
- Marktconform salaris, auto en bonusregeling.

En wie ben jij?

Ben jij diegene die we zoeken? Stuur dan je motivatiebrief en cv naar info@franklincovey.nl. Je hoort dan snel of we je uitnodigen voor een volgende stap in het selectieproces.