

## Sales medewerker binnendienst

*Het Register Belastingadviseurs is de grootste beroepsvereniging van fiscalisten die werken voor het mkb. Als vereniging ondersteunen we onze leden in hun beroepsuitoefening; door hun belangen te behartigen en hen te voorzien van alle actuele informatie, daarnaast zijn we dé fiscale opleider voor de mkb-adviespraktijk.*

Locatie: Den Haag, op kantoor

\* Een thuiswerkdag is bespreekbaar

Uren: 32 - 40 uur per week

Afdeling: Sales

### **Werk jij met dit weer ook liever in de binnendienst?**

- **Salaris:** tussen de € 3.450,- en € 4.160,- bruto per maand op basis van 40 uur.
- **Ervaring:** Ruime ervaring in de binnendienst of als accountmanager.
- **Opleiding:** Afgeronde MBO opleiding in commerciële richting.
- **Voordelen:** 1 thuiswerkdag, 6 weken vakantie, sporten op kantoor en een 13<sup>e</sup> maand.

De leukste accountmanager van het Register Belastingadviseurs (RB) is naarstig op zoek naar een partner in de binnendienst. Ben jij een ervaren binnendienst medewerker of heb jij jouw sales skills op een andere manier ontwikkeld? En ben jij een stevige sparringpartner voor de buitendienst gebleken, waarin jij echt een twee-eenheid kunt zijn? Dan is dit de nieuwe uitdaging die jij zoekt!

### **Als sales medewerker binnendienst bij het RB...**

Word jij de steun en toeverlaat van onze accountmanager om onze huidige leden maar zeker ook potentiële nieuwe leden zo goed mogelijk te bedienen. Hiërarchisch val je onder onze accountmanager, maar in de praktijk zijn jullie een hecht team dat elkaar versterkt. Samen zijn jullie verantwoordelijk voor het werven van nieuwe leden en contacten met stakeholders. Jij staat straks dan ook op kantoor bekend als de collega met de telefoon tegen het oor, die positief de klant te woord staat en altijd in oplossingen denkt.

Ondanks dat je echt onderdeel bent van ons team, werk je ook veel zelfstandig. Zo benader je zelf nieuwe kantoren of relaties zodat onze accountmanager jouw leads kan opvolgen. Daarnaast zorg jij voor de verbinding, door leden, kantoren en potentiële nieuwe leden te informeren over alle diensten binnen onze organisatie.

### **Als sales medewerker binnendienst ben jij...**

Meestal het eerste contact van onze leden. Dit betekent dat jij prettig en helder in uitstekend Nederlands kunt communiceren met een veelal hoogopgeleide doelgroep. Uit de contacten met leden en kantoren pik jij feilloos nieuwe leads op of speel jij eventuele verbeterpunten door naar jouw collega's. Door jouw gedrevenheid pak je veel zaken proactief op en ben je vastberaden jouw sales-doelstellingen te behalen. Je hebt ervaring met cold-calling en het binnenhalen van new business.

Naast de focus op sales en het werven van nieuwe leden ben je ook goed in het relatiebeheer. Doordat je planmatig werkt en administratief sterk onderlegd bent, behoud jij

het overzicht en kun je onze leden en andere, in- en externe contacten, altijd van de juiste informatie voorzien.

Je hebt bij voorkeur kennis van AFAS en affiniteit met de financiële sector.

### **Wat bieden wij jou...**

Een ervaren accountmanager om mee samen te werken. Een prachtig kantoor in Den Haag waar een informele werksfeer heerst. Je hebt niet te maken met keiharde sales targets, maar gaat juist samen met de accountmanager het strategisch plan voor de komende jaren uitwerken. Jij draagt dus actief bij aan de ontwikkeling en groei van onze beroepsorganisatie. Uiteraard stimuleren wij graag dat jij jezelf verder kunt ontwikkelen. Er is ruimte voor het volgen van trainingen en cursussen voor professionele groei. Verder bieden wij, naast het al genoemde:

- **Dienstverband:** Een contract voor de duur van 1 jaar met de intentie voor een vast dienstverband bij wederzijdse tevredenheid.
- **Secundaire arbeidsvoorwaarden:** Uitstekend pensioen, een 13<sup>e</sup> maand, een mobiliteitspas (trein-bus-tram-metro) voor woonwerk reizen en dienstreizen of wanneer je liever gebruik wilt maken van eigen vervoer, een KM-vergoeding van € 0,23 p/km, en de mogelijkheid tot sporten bij ons op kantoor.
- **Vakantieverlof:** 6 weken per jaar.

### **Solliciteren**

*Ben jij degene die samen met onze accountmanager een echt salesteam gaat vormen? Solliciteer dan direct!*

Wil je eerst nog meer weten over wat jouw functie zo leuk en uitdagend maakt? Neem dan contact op met: Jos Stouthart via 06 57 90 26 44. Of mail je vragen naar [jestouthart@rb.nl](mailto:jestouthart@rb.nl).

**Sollicitatieprocedure:** Stuur jouw CV en motivatiebrief naar bovenstaand mailadres. De sollicitatieprocedure bestaat uit een eerste gesprek met onze accountmanager, een tweede gesprek met onze algemeen directeur en uiteraard als laatste een arbeidsvoorwaardengesprek.

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

*Ben jij ZZP'er, houdt er dan rekening mee dat wij onze nieuwe collega's alleen een loondienstverband aanbieden.*