

## **Versterk ons team als Junior Accountmanager - Binnendienst**

Junior Account Manager worden bij een mode- en lifestyle bedrijf? Snizamo is sinds 2009 importeur en distributeur van hippe kleding- en schoenmerken. Zo verdelen wij o.a. het Zweedse sokkenmerk Happy Socks in Nederland. Heb jij zin om hierin een glansrol te spelen?

### **Hoe ziet jouw job eruit?**

- Je bent verantwoordelijk voor een groot klantenbestand.
- Je bouwt nieuwe klantencontacten op.
- Je bent verantwoordelijk voor het realiseren van targets.
- Je hebt wekelijks telefonisch contact met je klanten om kansen op extra sales te maximaliseren.
- Je voert administratieve taken uit, waaronder de verwerking van orders.
- Je bent verantwoordelijk voor de after-sales bij jouw klanten.
- Je ondersteunt de Key accountmanagers en buitendienst.

### **Wat heb je in je mars?**

- Je hebt een diploma van het TMO of soortgelijke opleiding.
- Je hebt een sterk analytisch vermogen: jouw cijfers kloppen.
- Je bent commercieel ingesteld en je communiceert vlot. Je brengt je sales visie duidelijk over.
- Je bent administratief sterk.
- Je bent ambitieus en zou graag door willen groeien binnen het accountmanagement.
- Als creatieveling weet je van aanpakken: je denkt mee met je klant en vertrouwt op je affiniteit met mode en lifestyle.
- Spontane extraatjes en flexibiliteit tonen jouw gedrevenheid.
- Je werkt zelfstandig: je plant zelf je werk.
- Je woont in de omgeving van Zoetermeer in Zuid-Holland.

### **Jouw voordelen bij Snizamo?**

- Je krijgt een uitdagende, commerciële baan.
- Je hebt de mogelijkheid om door te groeien.
- Je werkt op het hoofdkantoor te Zoetermeer. Eventueel bereikbaar met het openbaar vervoer.
- Je komt te werken in een jong, dynamisch, groeiend bedrijf.
- En uiteraard krijg je een mooi gerenommeerd merk op je CV, namelijk: Happy Socks.

Denk je nu: “Hey, dat is mijn baan? Dit wil ik doen.” Mail dan gauw je CV en motivatiebrief naar [nico@concave.nl](mailto:nico@concave.nl) en wie weet zitten we snel samen rond de tafel.