

FactoryLab zoekt een innovatieve sales tijger (fulltime)

Jij bouwt als Accountmanager new business op en breidt bestaande business uit door intensief relatiebeheer. Door jouw commerciële ervaring initieer je met gemak nieuwe relaties. Met bestaande en nieuwe klanten kijk je naar mogelijkheden om de dienstverlening uit te breiden. Je hebt altijd de behoefte om door te vragen om zo tot de beste oplossing te komen en de klant te ontzorgen. FactoryLab zoekt een gedreven Accountmanager die als geen ander kansen in de markt weet te benutten en passende oplossingen weet te bieden. Creativiteit en originaliteit zijn een must om elke dag opnieuw onze doelen te realiseren.

Wat doet FactoryLab eigenlijk?

Met onze slimme dataloggers en de nieuwste draadloze technologieën (zoals LoRa) verbinden wij IoT devices met onze servers in de cloud. (google maar is: internet of things!) Als tolk tussen mens en machine, vertaalt FactoryLab deze data vervolgens naar begrijpelijke zinnen en heldere grafieken. FactoryLab spreekt hiermee de taal van de toekomst en voorziet in eindeloze toepassingen. Kortom een innovatieve en inspirerende werkomgeving!

Met maar een paar eisen:

- HBO werk- en denkniveau
- Minimaal 3 jaar werkervaring
- Ondernemersmentaliteit
- Zelfstandig kunnen werken
- Representatief, sociaalvaardig, zelfsturend, communicatief, flexibel
- Ervaring met het genereren van new business
- Woonachtig in de buurt van Rotterdam / Dordrecht

FactoryLab biedt:

- Een fulltime functie, parttime is bespreekbaar;
- Marktconform salaris;
- Een werkomgeving in een fijne bedrijfscultuur: no-nonsense, open en informeel;
- Ruimte om te ontwikkelen, groeien en elke dag ietsje beter te worden;
- 25 wettelijke vakantiedagen + 12 ADV dagen (obv fulltime);
- Reiskostenvergoeding;
- Vrijdagsmiddagborrel (als het weer toegestaan wordt)

Interesse?

Mail je CV en korte motivatie t.a.v. Mirjam Stutvoet via hr@factorylab.nl.