



Meer dan 3 miljoen actieve gebruikers beschouwen it's learning als het meest krachtige en gebruikersvriendelijke leerplatform op de markt. Dat maakt onze organisatie tot één van de leidende e-learning bedrijven in Europa.

it's learning is aanwezig in Nederland, Noorwegen, Zweden, Denemarken, Duitsland, Engeland, België, Spanje en de VS. Tot onze klanten behoort de gehele onderwijkskolom van primair - tot aan wetenschappelijk onderwijs.

Wegens sterke groei zoeken wij:

Account manager onderwijs (M/V) – 32 tot 40 uur

Als Account Manager help je het succes van it's learning verder uit te bouwen. Het is een naar buiten gerichte functie waarbinnen je verantwoordelijk bent voor het relatiebeheer van bestaande klanten. Daarbij spreken we resultaatverplichtingen af op het gebied van omzet en klanttevredenheid.

Je werkzaamheden variëren van het maken van afspraken, het geven van productpresentaties, het verkopen en evalueren van onze diensten, contractverlengingen tot aan het deelnemen aan (internationale) beurzen. Daarnaast willen we graag je input om onze organisatie verder te optimaliseren en humor om het teamgevoel te versterken.

Taken en verantwoordelijkheden

- Je bent verantwoordelijk voor de bestaande klanten in Nederland
- Je adviseert klanten over de voordelen die het leerplatform it's learning biedt aan docenten, directie en onderwijs ondersteunend personeel
- Je evalueert dienstverlening bij bestaande klanten en inventariseert de behoefte aan aanvullende diensten zoals trainingen en implementatiebegeleiding
- Je verkoopt diensten aan bestaande klanten die complementair zijn aan het product it's learning
- Je zet promotionele activiteiten op en coördineert deze voor bestaande klanten

Functieprofiel

- Je bent een commercieel talent dat vanuit een onderwijskundig perspectief de scholen adviseert over het gebruik van het leerplatform it's learning
- Je hebt een HBO werk- en denkniveau en beschikt over relevante vakkennis
- Je bent overtuigend, enthousiasmerend en een teamplayer
- Daarnaast ben je pro-actief en inspirerend
- Je kunt je werk goed organiseren, zelfstandig uitvoeren en bent in staat om hoofd- en bijzaken van elkaar te onderscheiden
- Je hebt een groot verantwoordelijkheidsgevoel

- Je bent de perfecte mix tussen energie, motivatie en professionaliteit
- Je zet obstakels om in uitdagingen
- Uitstekende communicatievaardigheden zowel mondeling als schriftelijk, in het Nederlands en het Engels zijn vereist

Wij bieden

- Een baan binnen een jonge dynamische organisatie met een open no-nonsense cultuur
- Een kans om een aanzienlijke bijdrage te leveren aan het succes van it's learning
- Een leerzame omgeving in een volop in ontwikkeling zijnde organisatie
- Zelfstandigheid en eigen verantwoordelijkheid
- De gelegenheid je verder te ontwikkelen als Account manager
- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden
- Naast goede carrièremogelijkheden bieden we een leuke werkomgeving met aandacht voor sociale activiteiten

Ben je geïnteresseerd in deze nieuwe, uitdagende functie? Dan zien wij graag jouw CV en motivatie tegemoet. Je kunt je sollicitatie, bij voorkeur per e-mail, sturen naar: recruitment@itslearning.nl. Contactpersoon is dhr. V. Sivertsen.

Het invullen van een persoonlijkheidsvragenlijst en een assessment maken deel uit van de selectieprocedure.