



## VACATURE

### **Junior Account Manager OST Green Assets**

Date: 5 November 2021  
Business Line: IBL Technology Solutions (TS)  
Position: Junior Account Manager Office Equipment and Specialized Technologies (OST)

#### **BNP Paribas Leasing Solutions**

BNP Paribas Leasing Solutions is actief op de zakelijke Nederlandse markt en maakt onderdeel uit van de BNP Paribas Group. BNP Paribas Leasing Solutions richt zich op financiële- en operationele lease activiteiten van kapitaalgoederen met lokale en internationale partners (vendorlease).

De Business Line Technology Solutions richt zich onder andere op: Office Equipment, Specialized Technologies, IT, Telecom apparatuur, Health Care assets. De Account Manager OST richt zich op de markt voor Office Equipment en Specialized Technologies en rapporteert aan de Market Manager OST. Je bent actief op de Nederlandse OST lease markt.

#### **Functie:**

De Accountmanager OST heeft als doel het realiseren van vooraf gestelde targets via vendoren in termen van productievolume, toegevoegde waarde, portfolio ontwikkeling, risicobeheersing en kwaliteit.

- Je zorgt voor het behalen van vastgestelde commerciële – en financiële doelstellingen;
- 100% van je tijd dien je te besteden aan het werven van nieuwe vendorrelaties
- Je werkt zelfstandig een commercieel plan uit en volgt deze op in geselecteerde strategische doelmarkten (green assets zoals solar, e-bikes, EV-chargers) van BNP Paribas Leasing Solutions;
- Je bezoekt prospects voor verkoopbevordering, verkoopondersteuning;
- Je draagt zorg voor de uitvoering en/of ontwikkeling van acties, trainingen, beurzen en presentaties die direct of indirect de verkoop bevorderen;
- Je maakt binnen de gestelde normen calculaties, brengt offertes uit en onderhandelt (zelfstandig) met prospects;
- Je voert relevante administratieve werkzaamheden, zoals klantregistraties en bezoekrapportages;
- Je neemt deel aan werkoverleg met het commerciële team, je vervult hierin een actieve rol en draagt initiatieven en agendapunten aan;

#### **Opleiding, ervaring en competenties:**

- Je hebt een afgeronde HBO- of WO opleiding, met als studierichting bedrijfseconomie, commerciële economie, bank- en verzekeringswezen of rechten. Bij voorkeur aangevuld met NIBE cursussen als Zakelijke Kredietverlening;
- Je bent commercieel en emphatisch ingesteld, luistervaardig en vangt makkelijk koopsignalen op;



- Je hebt een talent voor het ontwikkelen van een relatie met een prospect vanaf het eerste gesprek tot en met de eerste deals;
- Je hebt talent voor het creëren en actief ophalen van business;
- Je beschikt over een analytisch denkvermogen en uitstekende communicatieve vaardigheden om je gesprekspartners te overtuigen, zowel in 1 op 1 gesprekken als tijdens trainingen en presentaties;
- Je hebt overtuigingskracht en weet het vertrouwen te winnen en kan onderhandelen op niveau;
- Getting things done mentaliteit.
- Je kunt zelfstandig werken binnen een team;
- Naast Nederlands heb je een uitstekende beheersing van Engels in woord en geschrift.
- Je hebt een gedegen kennis van de nieuwste versies van Windows (Excel, Word, Access, Powerpoint....);
- Je hebt minimaal 1 jaar aantoonbare ervaring in een commerciële functie;

**Overig:**

Een assessment kan onderdeel zijn van de sollicitatieprocedure.

Voor nadere informatie kun je terecht bij Rob Schreuder, HR Manager BNP Paribas Leasing Solutions Nederland, tel. +31 (0) 73 - 63 99 407.

Wil je meer weten over de inhoud van de functie, neem dan contact op met Henny Slotboom, Market Manager OST BeNe bij BNP Paribas Leasing Solutions Nederland tel. tel. +31 (0) 73 - 63 99 411

Een schriftelijke sollicitatie met CV (of per mail) kun je t/m 19 November 2021 a.s. sturen naar e-mail: [rob.schreuder@bnpparibas.com](mailto:rob.schreuder@bnpparibas.com).

**De sollicitatiegesprekken vinden op korte termijn plaats.**