



VACATURE **Intern Account Manager TLS**

Date: 27 januari 2023
Business Line: IBL Technology and Lifecycle Solutions (TLS)
Position: Intern Account Manager Office Equipment,
Specialized Technology and Greentech

BNP Paribas Leasing Solutions

BNP Paribas Leasing Solutions is één van de Europese leiders in oplossingen op het gebied van lease en huur voor professioneel materieel en maakt onderdeel uit van de BNP Paribas Groep. Wij bieden verschillende financiële producten aan professionele klanten van fabrikanten en dealers van dit materieel (vendorlease). Wij helpen bedrijven hun activiteiten op een duurzame manier te ontwikkelen door hen financieringsoplossingen op maat aan te bieden.

Intern Accountmanager bij BNP Paribas Leasing Solutions:

Als Intern Account Manager OST & Greentech manage en ontwikkel je een portefeuille van relatief kleinere partners of partners die door de vorm van samenwerking over een eigen Accountmanager beschikken. De Intern Account Manager TLS is verantwoordelijk voor het realiseren van vooraf gestelde targets, is volledig lid van het Account Management Team en vervult zijn of haar taken voornamelijk vanuit kantoor. De Business Line Technology and Lifecycle Solutions richt zich onder andere op: Office Equipment, IT Hard- & Software, Telecomapparatuur, Healthcare-apparatuur, Vending, Security en Greentech.

Als Intern Accountmanager

- Zorg je voor het behalen van vastgestelde commerciële – en financiële doelstellingen;
- Heb je periodiek telefonisch overleg met de klant;
- Initieer je deals en voert deals door in de systemen van BNP Paribas Leasing Solutions;
- Ben je beschikbaar voor het beantwoorden van vragen van vendors via email of telefoon;
- Ondersteun je de vendors in de onderhandelingen met hun klant;
- Ontwikkel je samen met de Market Manager OST & Greentech TLS marktgerichte acties richting vendors;
- Ben je actief in telefonische acquisitie van vendors in samenwerking met het Sales team;
- Promoot je zoveel mogelijk de online tools zoals Lease Offers;
- Ontwikkel en faciliteer je trainingen voor dealers en vendors;
- Ben je lid van het Account Management Team en neem je deel aan het salesoverleg, je vervult hierin een actieve rol en draagt initiatieven en agendapunten aan.



Opleiding, ervaring en competenties:

- Je hebt een afgeronde HBO 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 empathisch ingesteld, luistervaardig en bent in staat koopsignalen te herkennen;
- Je beschikt over een analytisch denkvermogen en uitstekende communicatieve vaardigheden;
- Je weet vertrouwen te winnen en kan commercieel onderhandelen;
- Je bent creatief in het uitwerken van oplossingen;
- Je kunt zelfstandig werken binnen een team;
- Naast Nederlands, heb je een uitstekende beheersing van Engels in woord en geschrift;
- Je hebt een zeer gedegen kennis van de nieuwste versies van Windows Office;
- Aantonbare ervaring in de (telefonische) verkoop is een pré.

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)6 12 76 67 34.

Wil je meer weten over de inhoud van de functie, neem dan contact op met Henny Slotboom, Market Manager Office Equipment, Specialized Technology and Greentech BeNe bij BNP Paribas Leasing Solutions tel. +31 (0)6 53 45 76 99.

Een schriftelijke sollicitatie met CV (of per mail) kun je sturen naar e-mail rob.schreuder@bnpparibas.com

De sollicitatiegesprekken vinden op korte termijn plaats.