




Vacature: Accountmanager bij BarTrack

-  **Locatie:** Amstelveen
-  **Dienstverband:** Fulltime of Parttime
-  **Ervaring:** Medior / Senior






Over BarTrack

BarTrack is een tech start-up met een duidelijk doel: het bestellen en beheren van voorraadartikelen eenvoudiger en efficiënter maken. We hebben een platform ontwikkeld waar aan de ene kant bedrijven hun voorraad kunnen beheren en bijbestellen, en aan de andere kant groothandels gemakkelijk hun bestellers kunnen bedienen. Onze oplossing is breed inzetbaar in elke sector en we hebben de ambitie om ook internationaal te groeien. Ons team bestaat uit een mix van ervaren professionals en jonge talenten, die samen als ondernemers werken aan de verdere groei van BarTrack. We zijn hands-on, flexibel en altijd op zoek naar slimme oplossingen om onze klanten optimaal te ondersteunen.







Wil je meer weten over ons team? Bekijk de team pagina: <https://www.bartrack.com/nl/team>

Wat ga je doen?






Als **Accountmanager** bij BarTrack ben jij een essentiële schakel in onze groei. Je bent het gezicht van ons bedrijf voor zowel bestaande als nieuwe klanten. Je begrijpt hun behoeften, denkt mee over oplossingen en zorgt ervoor dat onze dienstverlening perfect aansluit op hun processen. In deze fase van het bedrijf krijg je veel vrijheid en verantwoordelijkheid om actief bij te dragen aan onze commerciële groei.

-  Je beheert en optimaliseert bestaande klantrelaties.
-  Je genereert nieuwe business door actief op zoek te gaan naar nieuwe klanten.
-  Je adviseert klanten over de beste oplossingen binnen ons platform.
-  Je signaleert marktontwikkelingen en vertaalt deze naar kansen voor BarTrack.
-  Je werkt nauw samen met ons team om klantfeedback te vertalen naar productverbeteringen.

Wat verwachten we van jou?

-  Je hebt een commerciële mindset en een klantgerichte instelling.
-  Minimaal 2 jaar ervaring in accountmanagement of sales, bij voorkeur in een SaaS-omgeving of leverancier-omgeving
-  Je bent proactief en vindt het leuk om in een klein, dynamisch team te werken.
-  Uitstekende communicatieve vaardigheden en overtuigingskracht.
-  Affiniteit met technologie en digitale oplossingen en bekendheid met de wereld van groothandels en leveranciers.
-  Je voelt je prettig in een ondernemende omgeving waar je mee kunt bouwen aan de groei van het bedrijf.

Wat bieden wij?

-  Werken in een ambitieus team van ervaren professionals en jonge talenten.
-  De kans om bij te dragen aan de opbouw en groei van een innovatief bedrijf.
-  Een marktconform salaris met goede arbeidsvoorwaarden.
-  Een uitdagende rol met veel vrijheid en verantwoordelijkheid.
-  Een fijne werkomgeving waarin we investeren in een goede teamdynamiek en samenwerking.

Klinkt dit als de perfecte uitdaging voor jou? **Solliciteer nu!** Stuur je CV met korte toelichting naar Joelle.hable@bartrack.com en wie weet drinken we binnenkort samen een kop koffie om kennis te maken.

 **BarTrack – Samen bouwen we aan de toekomst van voorraadbeheer!** 