

ROB HENDRIKS

Accountmanager



PERSONALIA

Hoofdstraat 39
Utrecht, 1013 GM
+316 01205633
r.hendriks@gmail.com

VAARDIGHEDEN

Ervaring met (koude) acquisitie en verkoop

Commerciële instelling

Klantgericht

Goede communicatieve vaardigheden

Samenwerken

HOBBY'S

Aanvoerder van het voetbalteam
Trainen voor de halve marathon van Rotterdam

TALEN

Nederlands

Engels

Duits

PROFIEL

Accountmanager buitendienst met meer dan 5 jaar ervaring in koude acquisitie en relatiemanagement. Expert in het ontwikkelen van sales strategieën en ze direct in de praktijk toe te passen. Zo heb ik bij Tracksoftware in drie achtereenvolgende jaren mijn behaalde resultaten weten te verdubbelen en is het klantenbestand met 20% gegroeid.

WERKERVARING

Accountmanager, Veneta

september 2018 - Heden

Bij Veneta heb ik 25 accounts beheerd in het hoge IT segment. Daarnaast heb ik verkoopplannen opgesteld en geïmplementeerd, resulterend in 10% omzetstijging. Tot slot, heb ik leiding gegeven aan 5 andere accountmanagers in het Nederlandse salesteam.

Accountmanager binnendienst, Sypros Solutions

juni 2013 - juli 2018

Op dagelijkse basis contact gehad met klanten uit een portefeuille van 50+ klanten. Ook haalde ik nieuwe klanten binnen en adviseerde ik bestaande klanten over producten uit het assortiment en werden klantvragen direct opgevolgd en vastgelegd. Tot slot hield ik me bezig met het opstellen van adviesrapporten, analyses maken van de markt en het voorbereiden / geven van presentaties en workshops.

Callcenter medewerker, Telefoonboek

januari 2010 - april 2013

Gedurende mijn studententijd heb ik op de salesafdeling van Telefoonboek gewerkt. Hierbij was mijn primaire doel het verkopen van advertentiepakketten waarmee klanten hoger in Google kwamen. Na een jaar constant boven het gestelde target gepresteerd te hebben (3+ pakketten per dag), werd ik aangesteld als hulpcoach. In deze rol hielp ik andere studenten ook hun targets te behalen.

OPLEIDINGEN

Avans, Commerciële economie (behaald)

juli 2009 - september 2013

CURSUSSEN

NIMA A Sales, ICM

februari 2016 - mei 2016