

# Accountmanager New Business

Aarschot, België 

38 uur 

## WERKEN ALS ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS:

Als onze Accountmanager New Business ga je actief op zoek naar nieuwe opportuniteiten voor onze geavanceerde en innovatieve parkeeroplossingen. Samen met de klant maak je een behoefte-analyse en zoek je naar een potentiële match.

Je staat in voor het identificeren van de potentiële klanten, behoefte-analyse, offerte en overeenkomst. Nadien bewaak je samen met onze teams Projects en Service over de Customer Xperience en hou je de vinger aan de pols voor eventueel veranderende noden.

## VERDELING WERKZAAMHEDEN:

**80%** Actieve prospectie en klantenbezoeken

**20%** Administratie en offertes





## WIJ ZOEKEN:

- Een sociaal vaardig, gedreven en zelfstandig persoon
- Je hebt affiniteit met techniek en IT
- Je hebt een eerste verkoop ervaring
- Een goede beheersing van de Nederlandse, Engelse en Franse taal
- Je bent communicatief vaardig, gedreven en plichtsbewust
- Je hebt ervaring met MS Office 365

## HIER WORDEN WE EXTRA BLIJ VAN

- Je hebt verkoop ervaring in de technische sector
- Je neemt initiatief en ownership



## WIJ BIEDEN:

- **Salaris**  
Competetief salaris in verhouding tot je ervaring
- **Extra's**  
Netto onkosten en maaltijdvergoeding
- **Vertrouwen en ruimte**  
Iedereen mag meedoen aan onze ontwikkelingen, daarom bieden we ruimte voor eigen inbreng en ideeën
- **Middelen**  
Laptop, smartphone en auto (met laadkaart) van de zaak
- **Verzekering**  
Groepsverzekering en hospitalisatieverzekering

## DOORGROEIMOGELIJKHEDEN

We zijn een bedrijf in volle groei en maken deel uit van de ambitieuze IP Parking Group. Dit zorgt ervoor dat er zowel binnen je eigen functie als daarbuiten veel doorgroeipotentieel zit. Wij geloven in de ontwikkeling van onze medewerkers en willen dit actief ondersteunen.



# SOLLICITATIE PROCES

Word je blij van het lezen van deze of een van de andere vacatures, dan maken we graag kennis met jou!

01

## NEEM CONTACT OP



Laat je gegevens achter via:

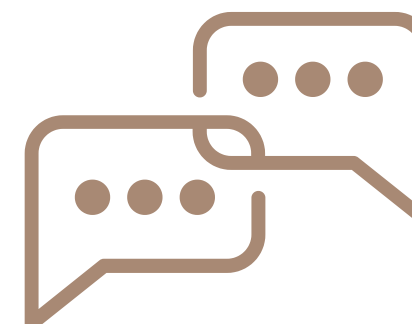
- E-mail ([jobs.be@ipparking.com](mailto:jobs.be@ipparking.com))

Wij ontvangen graag een cv en een motivatie waarom je bij ons wil komen werken.

We nemen zo spoedig mogelijk contact met je op.

02

## KENNISMAKING



Als je profiel matcht, dan nodigen we je uit voor een kennismakingsgesprek via teams of telefoon.

Dit gesprek voer je met Kobe (Sales Director).

03

## 2DE GESPREK



Als er vanuit beide kanten een klik dan nodigen we je uit voor een 2e gesprek op kantoor in Aarschot met Kobe (Sales Director). Dan gaan we wat dieper in op de functie en arbeidsvoorwaarden.

04

## AANBOD



Zijn we na het 2e gesprek allebei nog steeds enthousiast? Dan ontvang je van ons een passend aanbod.



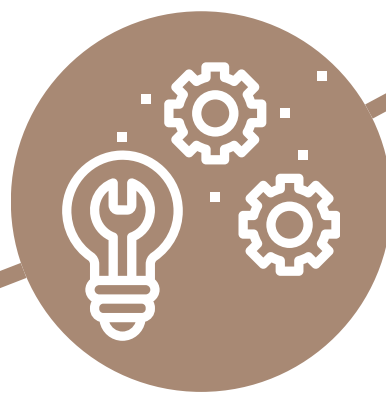
## Familiebedrijf

IP Parking is een jong en dynamisch bedrijf boordevol ervaring. In ons familiebedrijf wordt hard werken gecombineerd met de nodige dosis plezier. We zijn meer dan gewoon collega's en ons onderlinge contact is vriendschappelijk en op basis van vertrouwen.



## Ontwikkeling

Ontwikkeling vinden we belangrijk, niet alleen in onze producten, maar ook voor onze medewerkers. We faciliteren (interne) opleidingstrajecten, denken graag mee in mogelijkheden en bieden de ruimte om te kunnen groeien.



## Techniek

Onze producten ontwikkelen we zelf, zowel de software als de hardware. Hierin combineren we verschillende en interessante technieken. Onze missie is om onze klanten en hun eindgebruikers de beste Xperience te bieden. Dit zorgt ervoor dat we constant op zoek zijn naar nieuwe kansen, technieken en ontwikkelingen.

Hierbij vinden wij het belangrijk dat alle medewerkers de ruimte krijgen om mee te denken in het proces en een bijdrage kunnen leveren aan de continue vernieuwingen van onze dienstverlening en productaanbod.

We hoeven niet de grootste te zijn, maar willen wel de beste service bieden aan onze klanten.



## Internationaal

Ondanks de kleine en hechte teams maken we wel onderdeel uit van een groeiende internationale organisatie. Hierin vinden wij het belangrijk dat we ook op afstand nauw samenwerken met onze eigen customer centers in Noord Amerika, België en Polen en onze dealers wereldwijd.

Een groot bedrijf dat dus klein aanvoelt en waar echt de moeite wordt genomen om elkaar beter te leren kennen.



**IPPARKING**  
it's all about Xperience

# BEDRIJFSPROFIEL



## Actief in

NL - USA - BE - POL  
IRL - DK - SWE- FIN - ENG -AUS



## Opgericht

2005



## IP Mobile

Aarschot, BE



## Aantal medewerkers

144



## Gemiddelde leeftijd

41 jaar



## M/v

80% - 20%



## 2005

Oprichting IP Parking door Eric en Jimmy Smulders

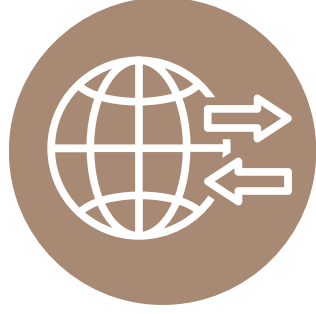


## 2007

ParkBase, 100% web-based Parkeer Management Systeem (PMS) inclusief kentekenherkenning (LPR) wordt geïntroduceerd.

## 2009

Lancering Stadsparkeren B.V., mobiele parkeerprovider voor consumenten

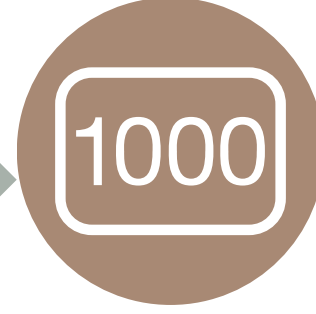


## 2012-2016

Export realisatie naar Duitsland (2012) België, UK en US (2013) Frankrijk (2015) Australië (2016)

## 2017

IP Parking opent customer center in Noord Amerika. Introductie van volledig ticketloos parkeersysteem Export naar Canada

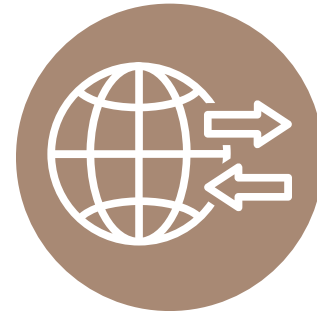


## 2018

IP Parking bereikt mijlpaal van 1000 projecten

## 2019

Export realisatie naar Ierland en Luxemburg



## 2020

Export realisatie naar Zweden en Finland

## 2022

IP Parking neemt customer center België over en realiseert 2.500e project



## 2023

IP Parking opent customer center in Polen

