
Het bedrijf - FullFact Solutions

“We are pioneers and OEE Toolkit experts. We connect people and technology to improve productivity.”

Sinds 2004 is FullFact Solutions gepassioneerd in het ondersteunen van werkvloer teams en productiebeheer d.m.v. hun OEE (Overall Equipment Effectiveness) software Toolkit Suite en Services, om de verborgen verliezen in hun productiefaciliteiten te vinden, visualiseren en te elimineren.

FullFact Solutions verwacht een sterke groei van onze bestaande 150 internationale klanten alsmede nieuwe relaties waar nieuw ontwikkelde innovatieve software modules en complementaire diensten de kern van deze groei vormen. Daarnaast werken ze aan de uitbouw van hun internationaal partnernetwerk.

FullFact's CTO is een van de pioniers en grondleggers van de OEE filosofie in Nederland en inspirerende 'thought leader' op het gebied van Continuous Improvement. Het is voor het FullFact's sales team een geweldige uitdaging om met de CTO's input, 'leading edge' OEE oplossingen in de markt te zetten.

In het kantoor te Den Bosch werken momenteel 15 vaste en parttime medewerkers. FullFact zoekt naast een International Account Executive eveneens business consultants en software developers.

De rol en functie

Door de snelle groei die FullFact Solutions doormaakt zijn zij op zoek naar een Internationaal opererende Account Executive die FullFact's internationale business bij de strategische accounts verder uitbouwt. Deze relaties zijn grote multinationals die een gestructureerde sales aanpak vereisen. Tevens wordt verwacht dat er new business wordt gegenereerd aan de hand van de successen bij deze strategische accounts en in samenwerking met internationale partners.

Hierdoor is er ruimte voor een ambitieuze Account -Executive, die met een enorme drive de markt gaat bewerken. Je zal zelfstandig deze accounts klanten bewerken en uitbouwen waardoor jij je bijna ondernemer voelt. Het is dan ook logisch dat wij voor deze rol een absolute A-speler zoeken met een bewezen trackrecord in de sales (account management en new business sales). Deze strategische accounts bevinden zich in de sectoren Pharma, Chemical, Food & Beverage en Logistics.

Taken en verantwoordelijkheden

Belangrijkste taak is het realiseren van de jaarlijkse sales targets waarmee FullFact haar groei-doelstellingen kan realiseren. Focus ligt op licentieverkoop (perpetual en subscription).

In deze rol zal je veel aan Consultative Selling doen waardoor het zeer belangrijk is dat je, naast je productkennis, echt weet wat er in het account speelt en waar je klant behoefte aan heeft. Strategisch account management optima forma. In deze rol zal je dan ook op moeten optreden als een gedegen gesprekspartner, die echt inhoudelijk van toegevoegde waarde is kan zijn voor productiemangers, plantmangers en COO's. Begrip van het in kaart brengen van key market drivers, business benefits en compelling events is essentieel om succesvol te kunnen zijn.

Rapportage & verantwoording

Je rapporteert minimaal wekelijks direct aan de Managing Director.

Opleiding en ervaring

Je bent minimaal in het bezit van je bachelor diploma.

- Naast de Nederlandse taal spreek je vloeiend de Engelse taal, Duits is een pré.
- Minimaal 5-10 jaar ervaring in een soortgelijke functie.
- Affiniteit en/of kennis van de productie/logistieke/industriële automatisering, met daarnaast enige bedrijfskundige kennis.
- conceptueel begrip van Continuous Improvement / Lean Six Sigma
- Bereid om (internationaal) te reizen en in het bezit van een rijbewijs.
- Bewezen trackrecord in de sales.

Vaardigheden

- Je bent resultaat gedreven en voelt je verantwoordelijk voor het behalen van doelstellingen.
- Je bent een absolute A-speler en hebt bewezen beter te presteren dan je directe collega's.
- Je bent analytisch, strategisch en contactueel sterk en in staat om jezelf te positioneren ten opzichte van stevige gesprekspartners.

Arbeidsvoorwaarden

De arbeidsvoorwaarden zijn als volgt:

- Marktconform salaris
- 25 vakantiedagen
- Pensioenplan
- Lease auto