

temper

Key Account Manager

Temper heeft een heldere missie: de arbeidsmarkt flexibeler maken en iedereen de kans te geven zelfstandig te zijn. Een ambitie die naadloos aansluit bij de wensen van de moderne professional. De Key Account Manager is een belangrijke schakel tussen Temper en de zakelijke markt, en levert daarmee een essentiële bijdrage aan verdere groei van het bedrijf.

Voor wie?

- 5+ jaar ervaring in sales / business development
- Commercieel
- Analytisch
- Strategisch
- Stakeholdermanagement
- Platformervaring is een pre

Over Temper

‘De wereld beter te laten werken’: dat is de achterliggende gedachte waarmee Temper in 2016 werd opgericht. Het platform zorgt ervoor dat flexwerkers en opdrachtgevers in de horeca, retail en logistiek elkaar moeiteloos kunnen vinden. Flexwerkers – zogeheten FreeFlexers – registreren zich op het platform en kunnen zelf bepalen waar, wanneer en tegen welk tarief ze willen werken. Temper koppelt deze FreeFlexers aan bedrijven die op het digitale prikbord een klus hebben uitstaan. Naast flexibiliteit en autonomie, staat transparantie bij Temper centraal.

Next step(s): opschalen en uitbreiden

Het werkplatform bleek een schot in de roos. Op dit moment werken FreeFlexers via Temper zo’n 300,000 uur per maand – en dat aantal uren neemt rap toe. Dat geldt ook voor de omzet van het bedrijf, die de afgelopen jaren eveneens exponentieel groeide. Op het hoofdkantoor in Amsterdam werken elke dag zo’n 130 mensen aan verdere groei en het succes van Temper. Daarbij zijn ‘opschalen’ en ‘uitbreiden’ sleutelwoorden. Het platform wil ook (ver) buiten de Nederlandse landsgrenzen terrein winnen, evenals in nieuwe sectoren. Recent haalde Temper kapitaal op om dit plan te verwezenlijken. De ambitie ligt er niet om: doorgroeien naar 300 medewerkers en de omzet maar liefst vertienvoudigen.



Key Account Manager (Hotel Chains)

Nieuwe klanten aantrekken is dus de core business van de Key Account Manager. Maar dat niet alleen: ook bij bestaande klanten van Temper is nog veel onbenut potentieel. Klanten bestaan uit grote en kleinere hotelketens in het hele land. De Key Account Manager weet met doortastende vragen en de juiste analyse zowel bestaande als nieuwe klanten aan zich te binden, hun wensen goed in kaart te brengen en hen te helpen met de optimale inrichting van hun flexibele schil.

Van probleem naar propositie

De Key Account Manager voert gesprekken op strategisch niveau, en vertaalt de inzichten naar praktisch advies waar klanten concreet mee aan de slag kunnen. Waar staan zij over twee jaar, en hoe kan Temper ze helpen dat doel te bereiken? Veel klanten kampen met grote, strategische vraagstukken, waarvoor niet altijd een pasklare oplossing voorhanden is. Die adequate vertaling van probleem naar propositie weet de Key Account Manager juist perfect te maken. Daarvoor zijn alleen overtuigende saleskwaliteiten niet genoeg; de ideale kandidaat beschikt ook over een hele scherpe analytische blik. Ook moet zij/hij een teamplayer zijn: het team bestaat uit meerdere Key Account Managers en Key Account Executives die elkaar graag motiveren en inspireren om elke dag het beste uit elkaar te halen. De Key Account Manager Hotel Chains werkt nauw samen met een van de Key Account Executives. Rapporteren doet zij/hij direct aan de Team Lead National Accounts, Machiel van der Brugge.

Grote interne en externe exposure

Voor de beeldvorming: de key accounts zijn goed voor tweederde van de gehele omzet van Temper. Daarmee is de scope van de impact van de Key Account Manager duidelijk: die is groot – evenals de interne en externe exposure van de rol. Als belangrijke schakel tussen Temper en de zakelijke markt wacht de Key Account Manager dus zowel een mooie uitdaging, net als de kans om onderdeel uit te maken van een van een hele ambitieuze, snelgroeiende Nederlandse scale-up.



Interesse?

Temper werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit

Wiebe Smit

wiebe.smit@topofminds.com

