



FUNCTIEPROFIEL

Accountmanager KPN IoT

Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar sales en businessdevelopment-ervaring
- Affiniteit met IoT
- Netwerker pur sang
- Kunnen denken vanuit ondernemerschap
- HBO werk-/denkniveau en goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal

📍 Rotterdam 📁 Vanaf 5 jaar werkervaring



Internet of Things is een van de snelst groeiende businesssegmenten binnen KPN. De Accountmanager IoT schakelt met het management en visionaire productontwikkelaars van zowel gevestigde bedrijven als innovatieve scale-ups binnen een breed scala van branches. Door nieuwe klanten te vinden en te ontwikkelen, bouwt zij/hij mee aan de exponentiële groei van KPN IoT.





KPN IoT

KPN IoT is marktleider in Nederland op het gebied van het Internet of Things. Als onderdeel van KPN Zakelijk zorgt KPN IoT ervoor dat meer dan tien miljoen devices met het internet worden verbonden dankzij KPN SIM-kaarten en IoT-services. KPN IoT is er trots op gevestigde namen als Adyen, Tesla, Heineken, Stella en Philips tot de klantenkring te kunnen rekenen. Maar ook startups en scale-ups zoals Dott, Brekr, Hello247 en Junea hebben voor haar diensten gekozen. KPN IoT onderscheidt zich door aan te sluiten op de klantbehoeften, desnoeds door net zolang naar de beste connectivityoplossingen te zoeken totdat de klant volledig tevreden is. KPN IoT werkt hierbij nauw samen met verschillende IoT-partners, onder andere op het vlak van datamanagement, roaming en appontwikkeling. In de afgelopen tien jaar heeft KPN IoT een razendsnelle groei doorgemaakt. Om aan de groeiende vraag in de markt te kunnen beantwoorden zoekt KPN IoT nu naar een bevlogen Accountmanager IoT met de S-factor om het salesteam te versterken.



Accountmanager IoT


De Accountmanager IoT heeft als doel business te genereren bij nieuwe klanten door hen te overtuigen van de toegevoegde waarde van het Internet of Things. Zij/hij is nieuwsgierig en weet mensen te prikkelen en inspireren. Een bedreven netwerker die graag meedenkt, conceptueel is ingesteld en kan aansluiten op de behoeften van bedrijven, ongeacht de groeifase waarin ze zich bevinden: van volwassen multinationals tot scale-ups. Creatief in het leggen van contacten en opererend vanuit een win-win gedachte zet deze ambitieuze salesexpert leads om in resultaat. Door klanten te adviseren over IoT-mogelijkheden en nieuwe business te ontwikkelen in nauwe samenwerking met de klant, bouwt hij/zij aan langetermijnrelaties.

De Accountmanager IoT heeft zelf ook ondernemerschap door de aderen stromen en dat uit zich vooral in de manier waarop nieuwe leads tot stand komen. Met het bezoeken van beurzen, het aansluiten bij het klantportfolio van KPN Zakelijk maar vooral ook door het benutten van een netwerk en denken in kansen en toegevoegde waarde voor de klant.



Het KPN IoT-team bestaat uit honderd gemotiveerde medewerkers. Het salesteam bestaat uit tien accountmanagers die ondersteund worden door een team van ervaren IoT-consultants, bidmanagers en de verkoop binnendienst. Voor deze rol is het van groot belang zelf ook 'connected' te zijn in de vorm van goed kunnen samenwerken, mensen meekrijgen en openstaan voor feedback. Door enthousiasme, teamspirit en drive lukt het de Accountmanager IoT zowel intern als extern indrukwekkende resultaten te boeken.

Interesse? KPN IoT werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Stephanie Stuit Nijhuis via stephanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Je gaat spelen in de Champions League van IoT in een high-performing team, waarbij je veel vrijheid krijgt je talenten maximaal te ontplooien. Doordat je aan tafel zit met het management van organisaties en met ondernemers is dit een rol waarbij je zowel goed moet kunnen luisteren als stevig in je schoenen staan. Je doet daarnaast heel veel ervaring op en werkt bij een van de snelst groeiende bedrijfsonderdelen van KPN.”

Maurice Janssen Duijghuijsen, VP Sales IoT & Data KPN.