WE ARE HIRING

ACCOUNT MANAGER

LIVE. PLAY. DREAM.
corporate housing factory

Jouw nieuwe thuisbasis?
Corporate Housing Factory verhuurt volledig ingerichte appartementen aan bedrijven waarvan professionals tijdelijk in Nederland verblijven. We noemen dit serviced apartments: zelfstandige appartementen inclusief wekelijkse schoonmaak en een vast aanspreekpunt tijdens het verblijf. Via ons boekingsplatform YOSAA regelen we ook tijdelijke huisvesting op andere locaties in Nederland en Europa. Als Account Manager haal je nieuwe zakelijke klanten binnen en onderhoud je bestaande klantrelaties. Je bent dus geen makelaar: jouw focus ligt op sales, acquisitie en relatiebeheer met bedrijven.

Wat ga je doen?
Je haalt nieuwe zakelijke klanten binnen én beheert bestaande accounts. Je werkt KPI-gedreven, omarmt CRM en bent zowel hunter als relatiemanager — van cold calling tot boardroom.

- Proactief nieuwe klanten werven via cold calling, netwerken en events
- Bestaande accounts uitbouwen en jaarlijkse tariefgesprekken voorbereiden
- Pipeline beheren in CRM en rapporteren op conversie en potentieel
- Samenwerken aan ons bereik met Marketing en Revenue Management

Wie ben jij?
Een commerciële zelfstarter met affiniteit voor hospitality of vastgoed, een sterk netwerk, rijbewijs B en vloeiend in zowel Nederlands als Engels. Je wacht niet op kansen - je creëert ze.

Wat krijg jij?
€3.500–€4.000/maand · 29 vrije dagen · Leaseauto, laptop & telefoon · Bi-weekly massage · Wekelijkse borrels · Ruimte om te groeien

Enthousiast? Stuur je cv en motivatie naar Lisette Sprangers via werken@corporatehousingfactory.com.

