

VACATURE

Accountmanager

TrustTester Solutions (TTS) is eigenaar van het Registratiesysteem Toeristische Verhuur: een SaaS-platform waarmee gemeentes toeristische verhuur van woningen en andere vormen van verblijfsaccommodaties registreren, monitoren en handhaven. Dit werkgebied is continu in beweging waar TTS met innovatieve en klantvriendelijke oplossingen als marktleider op reageert. We werken samen met meer dan 30 gemeentes en de wetgever, het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.

Als accountmanager ben jij het commerciële gezicht van TTS. Je sluit nieuwe contracten met gemeentes voor het Registratiesysteem Toeristische Verhuur en bouwt daarna een langdurige relatie met hen op. Bestaande relaties verdiep je met als uitkomst een verbreding van het productportfolio dat zij van TTS afnemen. Sales staat voorop: jij bepaalt in belangrijke mate ons groeitempo.

Business development

Dit is de kern van de rol. Je benadert actief gemeentes die nog geen registratiesysteem voor toeristische verhuur gebruiken. Dit doe je via een gedegen plan van aanpak. Daarin gebruik je alle mogelijkheden die je ter beschikking staan, via waardevolle content, netwerken en je eigen netwerk, LinkedIn en uiteraard via cold outreach. Je herkent kansen en je opent de deur bij beleidsmedewerkers wonen, economie en/of toerisme. Je begeleidt het traject van eerste gesprek tot ondertekend contract.

- Actief benaderen en kwalificeren van nieuwe gemeentes
- Opbouwen en onderhouden van de sales pipeline in ons CRM-systeem
- Inventariseren van klantbehoeften en vertalen naar voorstellen, business cases, offertes en waar mogelijk nieuwe diensten
- Opstellen en presenteren van offertes en overeenkomsten met goedgekeurde templates

Relatiebeheer bestaande klanten

Je staat continu in contact met onze aangesloten gemeentes. Aan de ene kant spreek je gemeentebeheerders die het beleid bepalen, aan de andere kant handhavers die met het systeem werken in de uitvoering. Signalen en verbeterwensen vanuit beide groepen bespreek je intern en met de gehele gebruikersgroep, zodat het product blijft aansluiten op de praktijk.

- Fungeren als primair aanspreekpunt voor gemeenten en afhandelen van gebruikersvragen
- Verdiepen van klantrelaties en zorgdragen dat we onze hoge score van klanttevredenheid behouden en verbeteren
- Signaleren van mogelijkheden voor het uitbouwen van het productportfolio binnen bestaande klanten
- Voorzitten van het periodieke gebruikersgroep-overleg met onze klanten. Hierin breng je gemeentes met elkaar in contact en haal je gezamenlijke verbeterpunten op.

Interne werkzaamheden

Jij vertaalt signalen uit de markt en hetgeen je ophaalt bij gebruikers naar concrete verbeteringen in de oplossing en je bent daarmee de schakel tussen de klanten en ons team van developers.

- Vertalen van klantbehoeften en gebruikers signalen naar concrete verbetervoorstellen
- Fungeren als schakel tussen gebruikers en developers
- Voorstellen doen voor productverbeteringen op basis van markt- en productkennis
- Meedenken over de product roadmap op basis van vragen en wensen uit de gebruikersgroep
- Opstellen van userstory's en acceptatiecriteria voor het development team

Wie ben jij?

- Sterk in acquisitie: je krijgt energie van het openen van nieuwe deuren en je bent enthousiast in je aanpak
- Sterk in adviesgesprekken en behoefteanalyse
- Communicatief vaardig, met uitstekende beheersing van de Nederlandse taal, zowel mondeling als schriftelijk
- Sensitief voor de manier van werken binnen gemeentelijke organisaties
- Analytisch, nauwkeurig en zorgvuldig met vertrouwelijke informatie

Wat breng je mee?

- MBO/HBO werk- en denkniveau
- Minimaal 1-3 jaar ervaring in B2B-sales en/of relatiemanagement
- Een (opleidings)achtergrond in toerisme is een pré bijvoorbeeld in toerisme en recreatie, vrijetijdsmanagement, commerciële economie, hospitality of bestuurskunde

Wat wij je bieden:

- Een contract voor onbepaalde tijd op basis van een werkweek van 40 uur
- Een bruto maandsalaris tussen €3.000,- en € 3.700,- afhankelijk van je ervaring en achtergrond
- 25 vakantiedagen op fulltime basis, met de mogelijkheid om extra dagen bij te kopen
- Een reiskostenvergoeding, je werkt voornamelijk vanuit kantoor
- Een MacBook Air om je werk mee te doen
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling, met aanvullende trainingen, cursussen of opleidingen waar nodig
- Een klein, hecht team met korte lijnen naar de directeur en het development team
- Een fijne, informele werkplek in 't Gooi

Enthousiast geworden?

Stuur je motivatie en cv naar Pieter Paul Houting (pph@trusttestersolutions.nl) voor 15 september 2026. Heb je eerst nog vragen over de functie? Mail gerust naar hetzelfde adres.