

## Accountmanager

Wil jij impact maken in de zorg en echt iets bijdragen?

### Over Attendi

In Nederland werkt op dit moment ongeveer 1 op de 6 werkenden in de zorg. Als onze zorgbehoefte zich blijft ontwikkelen zoals verwacht, zal dat in 2040 1 op de 3 werkenden moeten zijn. Dat dit gaat gebeuren is zeer onwaarschijnlijk. Technologie gaat daarom een belangrijke rol spelen in het beschikbaar en toegankelijk houden van zorg. Bij Attendi werk je iedere dag aan een oplossing voor deze maatschappelijke uitdaging.

Als zorgprofessional ben je het vak in gegaan om contact te maken met mensen en hen te helpen, niet om achter een computer te zitten. Goede zorg gaat om aandacht en technologie mag daar geen afbreuk aan doen. Bij Attendi is het onze missie om zorgprofessionals te laten interacteren met software zoals ze dat doen met hun cliënten, door simpelweg te praten.

Onze AI-software, de Attendi Speech Service, is een totaaloplossing waarmee softwareleveranciers in de zorg, hun oplossingen spraakgestuurd kunnen maken. In bijvoorbeeld een Elektronisch Cliënten Dossier kunnen zorgprofessionals verschillende registraties verwerken met hun stem nog terwijl ze de aandacht bij de cliënt houden.

Attendi is een bedrijf wat inmiddels voorbij de startup fase is. Door de productintegraties heeft Attendi een bereik van 100.000 zorgprofessionals en dit aantal groeit hard door. Op dit moment gebruiken zorgprofessionals de Attendi Speech Service voor dagelijkse rapportages. De Attendi Speech Service gaat zich door ontwikkelen naar een platform waarmee softwareleveranciers nog meer functionaliteiten spraakgestuurd kunnen maken. Daarnaast sluiten steeds meer zorgorganisaties zich aan op dit platform.

### Jouw verantwoordelijkheden

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor de verkoop van Attendi. Namens Attendi ga je met zorgorganisaties en softwareleveranciers in gesprek. Door de juiste vragen te stellen en goed te luisteren begrijp je als geen ander de behoefte. Je bent proactief en je weet deze behoefte te vertalen naar mogelijke oplossingen waar Attendi aan kan bijdragen. Zodra de behoefte helder is en de oplossing aansluit weet je de interesse om te zetten in een contract.

### Kortom je:

- Introduceert de innovatieve oplossingen van Attendi bij nieuwe klanten;
- Beheert je eigen agenda, sales funnel en je bewaakt je resultaten;
- Draagt bij aan het team resultaat, sfeer en de ontwikkelingen;

Nu Attendi aan het groeien is snap jij goed wat voor sales organisatie daarbij hoort en je krijgt er energie van om dit te gaan uitbouwen. In deze rol stel je proactief processen inclusief automatiseringen voor die ervoor zorgen dat de sales organisatie effectief te werk gaat. Jij snapt dat de samenwerking met softwareleveranciers als een vliegwiel voor de verkoop van Attendi kan werken en je draagt proactief voorstellen aan die daarbij aansluiten.

### Gewenste profiel

- Je hebt minimaal 2 jaar werkervaring in een vergelijkbare functie
- Je hebt een afgeronde HBO- of WO-opleiding
- Je bent ambitieus en je wil de groei van Attendi versterken
- Je bent empathisch en je kunt goed luisteren
- Je kan strategisch nadenken en dit proactief vertalen naar acties
- Je beschikt over overtuigingskracht, je bent creatief, pragmatisch en oplossingsgericht
- Je bent een fijne collega om mee te werken

**Wat wij jou bieden**

- Een baan waarbij je door de snelle groei minstens zo snel leert
- Een organisatie waarbij jouw ideeën alle ruimte krijgen voor uitvoering
- Een uitstekend salaris, een auto, laptop en telefoon
- Een belang in ons bedrijf en daarmee ben je onderdeel van de groei
- Een groep fijne collega's en een prettige informele werksfeer
- Een kantoor in hartje Amsterdam inclusief gezellige vrijblijvende borrels
- De ruimte om vanuit huis te werken wanneer dat jou uitkomt

**Geïnteresseerd?**

Stuur dan je CV en motivatiebrief naar: [careers@attendi.nl](mailto:careers@attendi.nl)