

Michael Goeloe

Sales Account Manager

gedreven Senior Account Manager met 7 jaar ervaring in het bijdragen aan organisatorisch succes door implementatie van strategie op hoog niveau en operationele uitmuntendheid. Sterke staat van dienst in het inspireren van effectieve cross-functionele samenwerking en innovatieve probleemoplossing in een omgeving waar veel op het spel staat. Zelfverzekerd in het vermogen om buy-in te genereren voor impactvolle verandering met behulp van gegevens en relatiekapitaal. Toegewijd aan voortdurende verbetering en levenslang leren.



michael.goeloe@gmail.com



+31 6 15 04 11 86



Hoofddorp, Nederland



linkedin.com/in/michaelgoeloe

VAARDIGHEDEN

Zeer gestructureerd en georganiseerd

Zeer communicatief vaardig

Persoonlijke aanpak en openheid

Probleem oplosser

Team speler

TALEN

Nederlands



Engels



Spaans



Frans



Duits



INTERESSE

Technologie

Lezen

Reizen

WERKERVARING

Senior Account Manager

NDI ICT Solutions

11/2023 - Heden

Amsterdam Zuid, Nederland

Taken

- Verantwoordelijk voor het ontwikkelen van sterke zakelijke relaties met bestaande en nieuwe klanten, adviseren over de juiste passende diensten om zorgeloos verder te gaan met hun dagelijkse activiteiten.

Senior Sales Account Manager

BCC RESEARCH

11/2022 - 10/2023

Boston, Massachusetts

Prestaties/Taken

- Verantwoordelijk voor het ontwikkelen van sterke zakelijke relaties met klanten wereldwijd. Het genereren van 2% meer inkomsten voor nieuwe klanten en het verhogen van het vernieuwingspercentage met 5% YTD 2022.
- Verantwoordelijkheden waren onder andere advies geven aan klanten en hen helpen bij het besluitvormingsproces voor hun bedrijf. Het communiceren van de roadmap van binnenkort te publiceren rapporten en maatwerk projecten.

Global Key Account Manager voor HP Inc.

Webhelp

11/2018 - 09/2022

Barcelona, Spanje

Verantwoordelijkheden

- Verantwoordelijk voor het ontwikkelen van sterke zakelijke relaties met belangrijke accounts met wereldwijde dekking. Nauwe samenwerking met teamleden van accounts op het hoofdkantoor. Verhogen van de winstgevendheid met behulp van marge analyse apps, en proactief zoeken naar mogelijkheden om meer omzet binnen te halen.
- Verantwoordelijkheden waren onder andere adviserende en strategische marketingbegeleiding voor klanten. Het communiceren van nieuwe functies en verbeteringen van het bijgewerkte product portfolio.

EMEA Key Account Manager voor HP Inc.

Webhelp

05/2017 - 11/2018

Barcelona, Spanje

Verantwoordelijkheden

- Verantwoordelijk voor het ontwikkelen van sterke zakelijke relaties met een middelgrote klantenportefeuille in de EMEA-regio (Europa, Midden-Oosten, Afrika). Het verhogen van de winstgevendheid met behulp van apps voor marge analyse en het proactief zoeken naar mogelijkheden om meer zaken te doen.
- Samenwerken met mijn Global team om relaties te ontwikkelen, te onderhouden en te laten groeien. Technische en zakelijke waarde voorstellen via telefoon en e-mail. Overschrijden van verkoopdoelen en driemaandelijke omzetdoelen en tegelijkertijd bijdragen aan algemene teamdoelen. Prognoses maken met behulp van CRM-tool Salesforce.

PRESTATIES

Verkoop prestaties HP Inc. (11/2021-09/2022)

Persoonlijke prestatie: alle doelen 3 kwartalen op rij gehaald. Teamprestatie 19% groei jaar op jaar.

OPLEIDING

Bouwkundig ingenieur

Hanzehogeschool Hogeschool van Groningen, Groningen

09/1996 - 06/2002

Groningen, Nederland