Flatline Agency zoekt een Accountmanager voor ons team.

Over ons

Flatline Agency is een eCommerce-, marketing- en AI-agency die ambitieuze eCommerce- en B2B-organisaties laat groeien met de juiste combinatie van strategie, technologie, AI en marketing.

We werken voor zowel internationale eCommerce-merken als B2B-organisaties. Van Shopify-stores, websites en maatwerkplatformen tot marketing, AI-oplossingen en digitale groeistrategieën: we brengen het allemaal samen onder één dak.

Onze teams bestaan uit strategen, developers, designers, marketeers, CRO-specialisten en AI-engineers die elke dag nauw samenwerken met één doel: duurzame groei voor onze klanten.

Sinds onze oprichting investeren we fors in AI. Inmiddels bouwen we complete AI-workflows en agents die marketing, content en bedrijfsprocessen automatiseren. Zo helpen we organisaties niet alleen sneller te groeien, maar ook efficiënter te werken.

Bij Flatline werk je voor ambitieuze merken en organisaties die toonaangevend zijn in hun markt. Je werkt in multidisciplinaire teams, krijgt veel verantwoordelijkheid en hebt alle ruimte om je kennis en vaardigheden te blijven ontwikkelen.

Over de rol

Als Accountmanager bij Flatline Agency ben je verantwoordelijk voor onze bestaande (top-)klanten. Je bezoekt ze regelmatig, evalueert samen wat goed gaat en wat beter kan, en zorgt dat ze het maximale uit hun business en de samenwerking met Flatline halen. Je houdt onze klanten op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen in de markt en binnen Flatline, van nieuwe diensten tot ons nieuwste werk op het gebied van AI, en je ziet kansen om meer voor ze te doen. Je doel: klanten die hun retainer verlengen en uitbouwen. Intern ben jij de schakel tussen de klant en onze teams, zodat elk account soepel loopt. Kortom: jouw werk heeft een grote impact op ons bedrijf!

Waarom deze rol uniek is

Bij Flatline Agency doe je meer dan alleen verkopen. Je werkt in een **ondernemende omgeving**, waar je veel invloed hebt op de commerciële strategie. Je krijgt de ruimte om écht impact te maken en te groeien, zowel in omzet als in je eigen carrière.

We werken zonder overbodige lagen: geen bureaucratie, maar directe lijnen met strategen, developers en designers. Je wordt onderdeel van een **team dat snel schakelt en innovatie vooropstelt**.

Over jou

- Je hebt ervaring als accountmanager, key accountmanager of in een vergelijkbare functie, bij voorkeur bij een bureau.
- Je vindt het leuk om klanten te bezoeken, strategisch te sparren en langdurige relaties op te bouwen.
- Je weet een klantevaluatie om te zetten in concrete vervolgstappen.
- Je herkent upsellkansen en weet die om te zetten in een grotere retainer.
- Je bent strategisch onderlegd en commercieel scherp, en houdt zowel de behoeften van de klant als onze bedrijfsdoelen voor ogen.
- Je bent tech-savvy en legt nieuwe ontwikkelingen, waaronder AI, graag begrijpelijk uit aan klanten.
- Je kunt goed overweg met CRM-software zoals HubSpot.
- Je hebt uitstekende adviserende en communicatieve vaardigheden.

Wat wij bieden

- Een uitdagende functie op senior niveau.
- Werken voor zowel eCommerce- als B2B-klanten.
- Veel ruimte voor initiatief en ondernemerschap.
- Direct klantcontact en strategische verantwoordelijkheid.
- Een ambitieus team.
- Volop mogelijkheden voor persoonlijke en professionele ontwikkeling.
- Een modern kantoor in Amsterdam.
- Een marktconform salaris op basis van je ervaring, en daarnaast een aantrekkelijke bonusregeling voor upsells
- Een laptop en alle tools die je nodig hebt voor je werk.