

Salesmanager

Functieomschrijving:

Ben jij een geboren netwerker met een passie voor sales? Wil jij bijdragen aan het vergroten van talent binnen organisaties? Word dan Salesmanager bij Amplooi! Als Salesmanager ben je verantwoordelijk voor het aantrekken van nieuwe klanten, zowel via koude acquisitie als aanbestedingen. Wanneer we een nieuwe klant mogen verwelkomen, zorg je ervoor dat de implementatie op rolletjes loopt. Jij hebt een neus voor commerciële kansen en bent gedreven om een klant écht goede oplossingen te bieden.

Taken en verantwoordelijkheden:

Als Salesmanager ben je verantwoordelijk voor het aantrekken van nieuwe klanten, bijvoorbeeld via (koude) acquisitie, netwerken en aanbestedingen. Jij gaat onze groeidoelstellingen kracht bijzetten. Dat doe je vanuit de salesstrategie, die je vertaalt naar jouw persoonlijke verkoopplan. Natuurlijk krijg je de ruimte om hier jouw eigen draai aan te geven. Wij vertrouwen op jouw scherpe blik en neus voor commerciële kansen.

Je maakt makkelijk contact en hebt er geen moeite mee om veel onderweg te zijn. Sterker nog; je doet niets liever dan nieuwe mensen ontmoeten en bestaande relaties uitbouwen. Met jouw nieuwsgierige houding achterhaal je de behoefte van (potentiële) klanten. Deze vertaal je door naar waardevolle adviezen voor onze dienstverlening. Waar mogelijk neem je ook diensten van onze zusterorganisaties binnen Prevermo mee. Doordat je denkt vanuit waarde creatie maak je met jouw adviezen écht impact.

Bij Amplooi geloven we dat iedereen een uniek talent heeft, klaar om te schitteren. Als salesmanager krijg je bij ons de kans om jouw talent volledig tot zijn recht te laten komen. We bieden niet alleen een baan, maar ook een platform waarop je de vrijheid hebt om je talenten te laten zien en te ontwikkelen. Jij gelooft in deze werkwijze en weet dit op overtuigende wijze over te brengen. Of dat nu via een aanbesteding, offerte, telefoongesprek, of live presentatie is; voor jou maakt dat niet uit! Jouw energie en enthousiasme zijn aanstekelijk. Hiermee weet je klanten te binden en kansen te creëren.

Van vrijheid krijg je energie, maar ook de verbinding met je collega's vind je belangrijk. Je bent past tevreden wanneer "het lekker loopt" en je begrijpt dat samenwerken daarvoor belangrijk is. Regelmatig geef je jouw collega's updates van lopende acquisities en daaruit voortvloeiende werkzaamheden. Als je hulp nodig hebt, weet je op tijd de juiste mensen in te schakelen.

Functie-eisen:

- Niveau: HBO werk- en denkniveau
- Vereiste ervaring: Minimaal 3 jaar ervaring in een vergelijkbare functie
- Uren per week 32 – 40 uur.
- Landelijk regionaal ingedaald

Wat wij bieden:

- Een prettige werksfeer met betrokken collega's in een dynamische omgeving;
- Coaching en begeleiding op de werkvloer;
- Een duurzaam inzetbaarheidsbudget van € 500,- per jaar;
- De mogelijkheid om voordelig een (elektrische) fiets aan te schaffen via ons fietsplan;
- 25 vakantiedagen o.b.v. 1 FTE, met de mogelijkheid om per jaar 1 werkweek bij te kopen;
- Reiskostenvergoeding van € 0,23 per km;
- Deelname aan onze uitstekende pensioenverzekering (o.b.v. 50%-50% premieverdeling);
- Ontwikkel- en opleidingsmogelijkheden;
- En natuurlijk een goed salarisvoorstel, met een aanvullend beloningsbeleid.

Ben jij de salesmanager die wij zoeken? Stuur dan je CV en motivatiebrief naar t.vandelest@arbodienst.nl en wie weet verwelkomen wij jou binnenkort in ons team!