



Gezocht: B2B Sales & Account Manager

- ✓ Wil jij aan uitdagende nieuwe projecten werken waar je echt inbreng in hebt?
- ✓ Krijg jij energie van het sluiten van nieuwe deals en partnerships?
- ✓ Wil jij de vrijheid om de wereld te ontdekken?

Locatie:	Wereldwijd, reizend & remote
Opleidingsniveau:	HBO/WO
Vergoeding:	€2.500 - €2.800 + Bonus
Dienstverband:	32 uur per week (fulltime)
Startdatum:	In overleg

Ons jonge en dynamische team beheert verschillende e-learningplatforms die gericht zijn op de Nederlandstalige markt. Om de groei te versnellen en toffe nieuwe projecten op te pakken zoeken we versterking van het team.

Soofos heeft veel ervaring op de consumentenmarkt en is klaar om uit te breiden naar de zakelijke markt. Onze zakelijke tak bevindt zich nog in de beginfase en willen we graag, samen met jou, verder uitbouwen. Je wordt verantwoordelijk voor het genereren van nieuwe zakelijke kansen en het sluiten van deals met nieuwe klanten. Je speelt een cruciale rol in het bevorderen van de groei van ons klantenbestand en het vergroten van ons marktaandeel. Je hebt zelf veel invloed op de manier waarop je dit aanpakt. Aangezien er nog geen bestaande protocollen en methoden zijn, krijg je de kans om deze zelf op te zetten.

Je dagelijkse taken omvatten onder andere het opzetten en uitvoeren van een salesstrategie, het identificeren en benaderen van potentiële klanten, het voeren van verkoopgesprekken en het opbouwen en onderhouden van klantrelaties.

Je krijgt de flexibiliteit om op verschillende locaties te werken. Tijdens de inwerkperiode streven we ernaar om vanaf dezelfde locatie te werken. Daarnaast werken we minstens één periode per jaar allemaal samen op dezelfde plek, waar dan ook ter wereld. Gedurende de overige maanden ben je vrij om te gaan en staan waar je wilt. Natuurlijk mag je ook altijd aansluiten bij onze avonturen, graag zelfs! We zijn de afgelopen tijd o.a. in Italië, Spanje, Bulgarije, Vietnam, Thailand, Portugal en Mexico geweest.

Naast het reizen en ontdekken van de wereld verwachten we een serieuze werkhouding. Je krijgt veel vrijheid, verantwoordelijkheid en de mogelijkheid om aan uitdagende projecten te werken. We gaan ervan uit dat jij, net als wij, je taken zo optimaal mogelijk uitvoert en altijd streeft naar vooruitgang. We werken hard, zodat we daarna met veel plezier onze nieuwe omgeving kunnen verkennen.

Dit ga je doen:

- ★ Ontwikkelen van een sales- en groeistrategie voor onze zakelijke oplossingen
- ★ Identificeren en benaderen van potentiële klanten
- ★ Onderhouden van relaties met aangesloten organisaties
- ★ Onderhandelen en afsluiten van deals met klanten

Profiel:

- ★ Must: Minimaal 2 jaar ervaring met B2B Sales
- ★ Must: Uitstekende communicatieve vaardigheden in het Nederlands
- ★ Must: Sterke overtuigingskracht en onderhandelingsvaardigheden
- ★ Must: Werkt overzichtelijk en georganiseerd
- ★ Must: Zelfstandig & ondernemend
- ★ Must: Enthousiast en energiek, met een positieve instelling
- ★ Pré: Ervaring met het opbouwen van een saleskanaal
- ★ Pré: Ervaring met B2B sales in dezelfde of vergelijkbare branche

Dus wil jij:

- ✓ Hard werken, de wereld ontdekken en alles uit jouw tijd halen?
- ✓ Onderdeel zijn van een dynamisch, gezellig, jong en reizend team?
- ✓ Bijdragen aan snelgroeiende startups?
- ✓ Veel ruimte voor jouw eigen inbreng en initiatieven?
- ✓ Écht impact maken?
- ✓ Een gezellige en toegankelijke werksfeer, waar hard wordt gewerkt?

Stuur jouw CV, een korte motivatie en eventuele relevante werkervaring naar Lonne, via leren@soofos.nl. We nemen zo snel mogelijk contact met je op.