HAYSTACK PEOPLE

New Business Developer | SaaS

Established | Vast | 70k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze opdrachtgever is al meer dan 20 jaar een kwalitatief hoogstaand internetbedrijf. Met de managed hostingoplossingen die zij aanbieden, helpen zij vele klanten, variërend van Tweakers, ADE tot aan 24Kitchen en Amber Alert. Ze focussen binnen diverse sectoren, waar ze Managed Hosting, Cloud- en Kubernetesdiensten aanbieden. Hierdoor kunnen klanten op grotere schaal veiliger en sneller hun digitale diensten aanbieden.

Inmiddels telt het bedrijf al meer dan 100 medewerkers, waaronder 32 in het commerciële team. De groei ligt dan ook echt op het New Business Team, waar de focus op ontwikkeling ligt! Op kantoor zul je een ontspannen werksfeer vinden waar je echt jezelf kunt zijn, gecombineerd met een liefde voor techniek en een obsessie om alle klanten te helpen.

Bij modern werkgeverschap hoort flexibiliteit, en ook de mogelijkheid tot hybride werken. Op het kantoor in Amsterdam bieden zij jou aan om gratis te kunnen sporten in hun inpandige gym, maar je kunt ook tafelvoetballen, poolen en gamen. Zij geloven er namelijk in dat als je plezier hebt in je werk en er ook goed in wordt geïnvesteerd, de vruchten zich daar veel beter afwerpen en de klanten goed geholpen kunnen worden.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Voor onze opdrachtgever zoeken we dus versterking in het New Business Team, waar we heel logisch, een ervaren New Business Developer zoeken.

Als BD ben je een gedreven persoon, zelfstartend en weet je hoe je nieuwe markten en klantensegmenten kunt betreden voor onze opdrachtgevers. Je achterhaalt en begrijpt problemen bij potentiële klanten, om uiteindelijk de problemen op te lossen door de producten aan te bieden. Je biedt sterke en gedegen technisch advies, waardoor je een fijne sparringpartner bent!

Als new business developer doe je onderzoek naar potentiële bedrijven en ga je in gesprek met de juiste gesprekspartners zoals de CEO, CTO, IT-manager of developers binnen de organisatie, zodat je uiteindelijk aan tafel kunt zitten en hen het juiste advies kunt geven.

Dus ben jij de New Business Developer die het team gaat versterken?

FUNCTIE EISEN

- Je als geen ander weet wat “consultative selling” is.
- Je makkelijk de telefoon oppakt en het niet spannend vindt om “koud te bellen”.
- Je van nature sociaal, nieuwsgierig en oplossingsgericht bent.
- Je meerdere jaren saleservaring op hebt gedaan. Het hebben van Hosting ervaring (of soortgelijke dienstverleningen) is zeker een pré.

- Je de Nederlandse taal uitstekend beheerst, in woord en geschrift.
- Je resultaatgericht bent en je niet snel uit het veld laat slaan
- Je goede adviesvaardigheden hebt en op verschillende niveaus gesprekken aan kunt gaan.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een salaris tot €5000,- a.d.h.v je ervaring
- Aan te vullen met commissie. Presteer je boven target? Dan ontvang je zelfs nog meer commissie

- Mogelijkheid tot een leaseauto
- 25 vakantiedagen met de optie om 5 extra dagen per jaar te kopen of juist verkopen.
- Uiteraard een laptop van de zaak.
- Pensioenregeling.
- Thuiswerkvergoeding.
- Korting op je zorgverzekering.
- Hybride werkomgeving waarin je maar 1 dag in de week op kantoor verwacht wordt.
- Gratis sporten in hun inpandige gym.
- Tafelvoetbal, poolen en gamen.
- En werken met het motto zolang je lol hebt komt alles goed.

Ben je geïnteresseerd en wil je meer weten? Prima! Neem contact op met Samir Jouseiph via S.Jouseiph@haystackpeople.nl of +31645262693

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

https://www.linkedin.com/in/samir-jouseiph-396653160/

Amsterdam

https://haystackpeople.nl