HAYSTACK PEOPLE

Sales Development Representative | Cloud |

Established | Vast | 60k

BEDRIJFSPROFIEL

AppyThings is een strategisch IT-partner die zich volledig richt op cloudintegratie en API-management. Ze werken voor grote organisaties in heel EMEA — bedrijven met complexe IT-landschappen die slimme oplossingen nodig hebben om connected te blijven in een digitale wereld.

Wat doen ze precies? Ze ontwerpen, bouwen en onderhouden integratie-oplossingen waarmee klanten digitaal kunnen versnellen. Dat doen ze met een team van ervaren engineers, consultants en commerciële collega's — en met technologiepartners zoals Google & Microsoft Azure.

De cultuur is informeel, maar de lat ligt hoog. Iedereen — van CEO tot BDR — wordt gezien als volwaardig onderdeel van het team. Je krijgt veel vrijheid, maar ook de ruimte om te leren, te experimenteren en te groeien. Ze zoeken mensen die professioneel communiceren, ownership durven nemen en willen werken in een omgeving waar kwaliteit voorop staat.

Klinkt als een plek waar jij energie van krijgt? Lees dan vooral verder

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Sales Development Representative (SDR) bij AppyThings ben jij de aanjager van nieuwe kansen. Jij zorgt dat we aan tafel komen bij de juiste mensen, bij de juiste bedrijven — nog vóórdat ze zelf doorhebben dat ze ons nodig hebben

Je richt je op grote organisaties in heel EMEA. Via slimme, persoonlijke outreach (LinkedIn, e-mail, telefoon, events) open jij deuren. Geen spam, maar gesprekken op niveau. Je denkt mee over campagnes, werkt samen met marketing én krijgt de ruimte om je eigen aanpak te testen en te verbeteren.

Je werkt direct samen met de Sales Director voor Europa. Samen bouwen jullie aan een sterke go-to-market strategie. Elke gekwalificeerde lead die jij aandraagt, is de eerste stap naar een langdurig partnership — en daar speel jij een sleutelrol in.

Geen standaard 'cold calling'-rol dus, maar een inhoudelijke salesfunctie in een technisch complexe omgeving. Precies goed als je commercieel sterk bent én nieuwsgierig naar hoe de IT-wereld écht werkt.

Wat je gaat doen:

- Slimme outreach opzetten (LinkedIn, mail, telefoon, events) om gesprekken te starten met de juiste stakeholders
- Leads kwalificeren en nurturen tot ze klaar zijn voor een demo of proposal
- Meedenken over campagnes en samenwerken met marketing & partners
- Je eigen regio-aanpak opbouwen en verfijnen met de Sales Director
- Experimenteren met nieuwe manieren van benaderen – jij krijgt de ruimte
- Altijd je data en pipeline scherp houden, zodat je weet wat werkt (en wat niet)

FUNCTIE EISEN

- Ervaring in een commerciële rol (1–3 jaar), liefst in IT, SaaS of consultancy
- Uitstekende beheersing van Nederlands én Engels (woord en schrift)
- Sterke communicatieve vaardigheden en een professionele uitstraling
- Affiniteit met technologie en complexe IT-omgevingen

- Drive om carrière te maken in sales; volhardend, zelfstandig en nieuwsgierig

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Marktconform salaris, afgestemd op jouw ervaring en achtergrond
- Goede bonusstructuur op basis van prestaties
- Mobiliteitsvergoeding of Business Card (jij kiest wat bij je past)
- Veel ruimte voor ontwikkeling, opleidingen en doorgroeimogelijkheden
- Ervaren team met weinig verloop en sterke onderlinge samenwerking
- Werken bij een organisatie die vooroploopt in API-beheer en cloudintegraties

Solliciteren? Stuur je CV naar s.jouseiph@haystackpeople.nl. Vragen? Bel gerust met Samir Jouseiph via +31 6 45262693.

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

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

Utrecht

https://haystackpeople.nl