HAYSTACK PEOPLE

Sales Development Representative | AI-Startup | FR/NL Talig

StartUp | Vast | 60k

BEDRIJFSPROFIEL

Bij Engaige transformeren we de manier waarop bedrijven klantinteracties afhandelen. Wij geloven niet in trage, ouderwetse klantenservice. Daarom hebben we een AI-platform ontwikkeld waarmee bedrijven conversaties via chat, WhatsApp en e-mail kunnen automatiseren. Hierdoor krijgen klanten altijd snelle, accurate en gepersonaliseerde antwoorden.
Dit is niet zomaar een chatbotbedrijf. Onze AI begrijpt daadwerkelijk wat klanten vragen, leert van echte interacties en levert betekenisvolle antwoorden. Bedrijven die ons platform gebruiken, besparen tijd, verlagen kosten en bieden een moeiteloze klantervaring.
Recent hebben we een nieuwe investeringsronde afgerond en daarmee een solide basis gelegd om op te schalen. We bouwen ons commerciële team vanaf de basis op, en momenteel is alleen onze commercieel directeur actief in sales. Dit betekent dat jij niet alleen onderdeel wordt van onze groei, maar ook direct invloed hebt op hoe onze salesorganisatie zich ontwikkelt. Met ambitieuze groeiplannen willen we ons bereik vergroten en ons merk versterken, zodat AI-gestuurde klantenservice de nieuwe standaard wordt.
Om deze groei te realiseren, zoeken we een Business Development Representative (BDR) die een sleutelrol speelt in het uitbreiden van onze markt en het genereren van nieuwe kansen.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Wij groeien snel en zoeken een BDR die niet alleen kansen ziet, maar ze ook weet te creëren en te converteren. Jij bent de drijvende kracht achter onze sales pipeline en de eerste schakel in het salesproces. Je krijgt energie van het leggen van nieuwe contacten, het testen van verschillende outreachstrategieën en het continu optimaliseren van je aanpak om de juiste klanten te bereiken.
Als BDR ben je verantwoordelijk voor het opbouwen en beheren van de volledige sales cycle aan de voorkant. Dit betekent dat je niet alleen koude outreach doet, maar ook strategisch meedenkt over hoe we de markt benaderen en hoe we de ideale klant effectief kunnen converteren. Je gebruikt een mix van cold outreach, e-mailcampagnes, LinkedIn en slimme prospectingtechnieken om decision makers te bereiken en hen te overtuigen van de waarde van onze oplossing.
Jouw doel is niet alleen om afspraken in te plannen, maar ook om ervoor te zorgen dat leads goed gekwalificeerd zijn en de juiste verwachtingen hebben voordat ze de volgende stap in het salesproces ingaan. Daarnaast werk je samen met marketing om messaging en positionering te verfijnen en leads effectiever te nurturen.
Alles wat je doet, is datagedreven. Je analyseert resultaten, ontdekt patronen en past je strategie continu aan om de best mogelijke conversies te behalen. Dit is een rol waarin je de vrijheid krijgt om te experimenteren, nieuwe markten aan te boren en impact te maken in een dynamische omgeving.
Deze rol is perfect voor iemand die initiatief neemt, proactief relaties opbouwt en verantwoordelijkheid wil dragen voor het succes van de sales pipeline. Je bent niet alleen bezig met leadgeneratie, maar met het strategisch ontwikkelen van een voorspelbare en schaalbare salesfunnel.
Wil jij een salesrol waarin je echt de volledige sales cycle aan de voorkant beheert, je eigen pipeline opbouwt en bijdraagt aan de groei van een snelgroeiende SaaS-startup? Dan is dit jouw kans.

FUNCTIE EISEN

- Je spreekt vloeiend Nederlands én Frans (must).
- Je hebt ervaring in SaaS-sales, bij voorkeur in B2B.
- Minimaal 1 jaar ervaring als BDR, SDR of in een vergelijkbare outbound salesrol.
- Ervaring met outbound sales via cold calling, e-mail en LinkedIn.
- Je voelt je comfortabel in een zelfstandige, dynamische omgeving.
- Ervaring met CRM-tools zoals HubSpot.
- Je bent communicatief sterk, resultaatgericht en neemt initiatief.
- Bekendheid met de Belgische en/of Franse markt is een pré.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Competitief salaris tussen € 60.000 en € 70.000 bruto per jaar, afhankelijk van ervaring.
- 70/30 OTE-structuur.
- Hybride werkmodel, met minimaal 3 dagen per week op kantoor in Utrecht.
- 25 vakantiedagen om een gezonde werk-privébalans te behouden.
- Werken met de nieuwste AI- en machine learning-technologieën.
- De kans om mee te bouwen, te innoveren en te groeien binnen een venture-backed AI-startup.

Let's Engaige werkt samen met Haystack People voor deze vacature, een gespecialiseerd bureau dat begrijpt hoe belangrijk het is om een werkomgeving te vinden waarin je je gewaardeerd voelt en kunt groeien. Haystack People biedt deskundige begeleiding gedurende het hele sollicitatieproces. Ze ondersteunen je bij je introductie bij Let's Engaige, geven relevante achtergrondinformatie en bereiden je voor op interviews en onderhandelingen, zodat je vol vertrouwen de volgende stap in je carrière kunt zetten.

We kijken uit naar je sollicitatie met je CV via s.jouseiph@haystackpeople.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Samir Jouseiph via +31645262693.

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

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

Utrecht

https://haystackpeople.nl