

Enterprise Sales Executive



BEDRIJFSPROFIEL

Wil je als ervaren salesprofessional zelf een markt opbouwen bij een groeiende AI-scale-up? Voor onze opdrachtgever zoeken we een Account Executive die zelfstandig nieuwe klanten binnenhaalt binnen zorg, overheid en onderwijs.

Bedrijfsprofiel

Onze opdrachtgever heeft een AI-tool ontwikkeld die gesprekken automatisch omzet in verslaglegging, en wordt inmiddels gebruikt door organisaties in meerdere sectoren. Het bedrijf heeft al een groeiende klantenbase en de eerste fase succesvol doorlopen, nu staat het aan het begin van een nieuwe groeiversnelling.

WAT JE GAAT DOEN

Jij bent degene die nieuwe klanten binnenhaalt bij organisaties in zorg, onderwijs en overheid. Je opent zelf de deuren, bouwt de relatie op en loodst het hele traject door: van eerste kennismaking, via een goede demo, tot aan de handtekening onder het contract. Geen leidinggevende rol, geen team om aan te sturen. Gewoon jij, je eigen pijplijn, en de vrijheid om dat op jouw manier aan te pakken. Je haalt energie uit het zelf voor elkaar krijgen van een mooie deal en uit het bouwen aan iets dat nog volop groeit. Marketing, product en customer success staan naast je, maar de resultaten zijn van jou. Concreet betekent dat: zelf nieuwe kansen opsporen en benaderen, gesprekken voeren met bestuurders, directies en IT-managers, demo's en presentaties geven, offertes en voorstellen opstellen, onderhandelen en sluiten, en af en toe het podium op tijdens congressen en netwerkevents. Zo'n 80% van je week zit je bij klanten en prospects, niet achter een bureau.

Wie je bent

Je hebt al bewezen dat je nieuwe business uit de grond kan stampen in een Enterprise SaaS-omgeving. Je snapt hoe grote, logge organisaties beslissingen nemen en weet moeiteloos meerdere mensen om tafel mee te krijgen. Je hebt geen dik salesteam nodig om te scoren, je creëert je eigen kansen. Ondernemend, zelfstandig, resultaatgericht, en net zo overtuigend aan tafel bij een directie als bij een IT-manager.

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 3 jaar ervaring in B2B SaaS-sales, bij voorkeur Enterprise
- Bewezen trackrecord in new business en complexe salestrajecten
- Ervaring of netwerk in zorg, overheid en/of onderwijs is een pré

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Goed basissalaris tot €6.000 p/m + tot 30k bonus.
- Leaseauto of mobiliteitsbudget
- 25 vakantiedagen en een jaarlijks opleidingsbudget
- Veel vrijheid in het indelen van je eigen werkweek

Interesse? Neem contact op met Samir Jouseiph (Haystack People) via s.jouseiph@haystackpeople.nl of +31 6 45262693.

Contact & solliciteren

Nijmegen

Samir Jouseiph

<https://haystackpeople.nl>

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

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