

Inside Sales Representative / Sales Assistant

Kom je net van school en ben je klaar om alles wat je geleerd hebt in praktijk te brengen?

Of werk je al in een sales-functie en wil je een volgende stap nemen?

Bij eValue8 New Media Applications kun je aan de slag als Inside Sales Representative. Een afwisselende functie, waarbij jij je commerciële talent kan laten zien. Je kunt zelfs doorgroeien naar Sales Executive of Account Manager!

Wat ga je doen?

Jij gaat contact opnemen met potentiële klanten om onze oplossingen te verkopen. Via onze website krijg je iedere dag een lijst met leads die je kunt opvolgen. Daarnaast ga je ook op zoek naar nieuwe klanten. Dit doe je door pro-actief organisaties te benaderen die binnen de doelgroep vallen. Dat zal zowel telefonisch, via social media als per e-mail zijn. Als je merkt dat er interesse is, dan plan je een online productdemonstratie in. Je probeert helder te krijgen met welke uitdagingen de potentiële klant te maken heeft en brengt advies uit over hoe wij deze problemen kunnen oplossen. Nu is het tijd om een offerte op maat uit te werken. Is de offerte getekend en heb jij de klant binnengehaald? Nice! Je verwerkt de order in ons CRM-systeem en tot slot draag je alles over naar de projectafdeling.

Daarnaast ben jij ook het aanspreekpunt voor onze bestaande klanten op het gebied van sales. Meestal worden de vragen van klanten doorgestuurd vanuit onze Customer Care afdeling. Jij neemt contact op, beantwoordt vragen, adviseert en werkt eventueel een offerte uit.

Hoe ga je dat doen?

Je komt te werken op de Sales afdeling en je wordt aangestuurd door de Sales Manager. Gezamenlijk worden er verkoopdoelstellingen geformuleerd, waarbij jij je eigen targets krijgt. Daarnaast lever je ook input voor de salesplannen. Inzet, enthousiasme en doorzettingsvermogen worden beloond. Bij jouw eerste grote order mag je de champagne ontkurken!

Wat verwachten wij van je?

Wij verwachten dat je commercieel ingesteld bent en een opleiding hebt afgerond op minimaal MBO niveau. Je kunt je goed uitdrukken via de telefoon. De Nederlandse taal beheers je goed. Je hebt een voordeel als je ook nog eens Engels spreekt en schrijft én als je al werkervaring hebt in de sales of een functie waarbij je (telefonisch) klantencontact hebt gehad.

Wat krijg je ervoor terug?

Jij wordt onderdeel van een klein en hecht team. De bedrijfscultuur omschrijft zich het beste als open, informeel en professioneel. Er zijn korte communicatielijnen en je kunt altijd bij je collega's terecht voor advies of een praatje.

Je krijgt een eigen werkplek met laptop en telefoon op het kantoor van eValue8 in Nijmegen. De functie is beschikbaar voor 20-40 uur per week. Ook kun je profiteren van goede arbeidsvoorwaarden zoals een pensioenregeling, studiekostenregeling, mogelijkheid tot thuiswerken, 25 vakantiedagen én iedere vrijdagmiddag een gezellige borrel in ons eigen 8café!

Solliciteren? Stuur een e-mail met motivatie en cv naar: hr@evalue8.nl.

*(Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt **niet** op prijs gesteld)*