

Vacature sales traineeship

36-40 uur per week

Onderzoekdoen.nl groeit hard, zodoende zijn we op zoek naar nieuwe ambitieuze collega's. Ben jij precies, maak je gemakkelijk contact en ben je commercieel ingesteld? Dan is het sales traineeship wellicht wat voor jou!

Wie wij zijn en wat we doen

Onderzoekdoen.nl is een flexibel onderzoeksbureau. We kunnen tools aanleveren voor het zelfstandig uitvoeren van onderzoek, maar klanten kunnen er ook voor kiezen om het complete onderzoek door ons te laten uitvoeren. Ons kantoor is gevestigd in Groningen. Ons team is jong, ambitieus en we hechten veel waarde aan het afleveren van werk van hoge kwaliteit.

Wat ga je doen?

Je krijgt binnen Onderzoekdoen.nl een brede (commerciële) functie.

- Je handelt aanvragen van (nieuwe) klanten af. Doormiddel van een Teams-overleg of telefoongesprek laat je de waarde van onze producten zien en ga je op zoek naar de behoefte van klanten. Je maakt een projectvoorstel op en houdt actief contact met de klant voor het definitief maken van de opdracht.
- Je zorgt ervoor dat contracten ondertekend worden en dat deze op de juiste wijze zijn opgeslagen. Je zorgt ervoor dat overeenkomsten altijd volledig en up-to-date zijn.
- Je ondersteunt bestaande klanten bij het gebruik van onze producten.
- Je zorgt voor de uitlevering en het onderhoud van onze feedbackzuilen in het land. Hiervoor ben je gemiddeld een dag per twee weken onderweg.
- Je ondersteunt de marketingafdeling met het opstellen van teksten en het uitvoeren van (eenvoudige) marketingtaken.

Het traineeship

In samenwerking met *Salesperience* bieden we een uniek traineeship aan, zodat jij bij de beste 10% salesmedewerkers gaat behoren. Tijdens het traineeship wordt er gewerkt aan persoonlijke ontwikkeling, sales-leiderschap, sales-professionaliteit en autoritair worden in jouw business.

- Voor deelnemers aan het traineeship verzorgt Salesperience eens in de twee weken een training om jouw vaardigheden die nodig zijn voor het verkoopproces op het hoogst mogelijke niveau te krijgen. Ook maak je hierbij kennis met accountmanagers in andere sectoren, zodat je van elkaar leert.
- Onderzoekdoen.nl zal je *on-the-job* trainen, stap-voor-stap voorzien van de juiste productkennis en regelmatig je persoonlijke ontwikkeling evalueren en stimuleren.

ATOOMWEG 9C
9743 AJ GRONINGEN

T 050 5532690
E INFO@ONDERZOEKDOEN.NL
WWW.ONDERZOEKDOEN.NL

IBAN: NL69 SNSB 0925 9730 41
BTW-NR: NL864479049B01
KVK: 88020622

- Tijdens het traineeship ga je zelfstandig werken aan twee praktische opdrachten om het salesproces en het aanbod van Onderzoekdoen.nl naar een hoger niveau te tillen.

Het traineeship duurt 9 maanden. Hierna evalueren we het traineeship. Na deze periode ben je klaar om op het hoogste niveau zelfstandig als accountmanager aan het werk te gaan binnen Onderzoekdoen.nl.

Hoe ziet jouw profiel eruit?

- Afgeronde studie: HBO+/WO-bachelor/WO-master richting Marketing, Bedrijfskunde, Commerciële economie of vergelijkbaar.
- (Enige) ervaring opgedaan in de sales is vereist. Denk hierbij aan ervaring in een winkel, in een callcenter of door-to-door.
- Vriendelijke en open houding.
- Intrinsiek gemotiveerd in andere mensen en bedrijven.

Wat krijg je daarvoor terug?

- Salaris €2700,- bruto. Na het traineeship wordt je salaris geëvalueerd op basis van je kennis en vaardigheden op dat moment.
- 25 vakantiedagen (op basis van 40 uur), 8% vakantiegeld.
- Uitdagende functie waarin je in korte tijd heel veel kunt leren.
- Inhoudelijke, open en informele werkomgeving.
- Een goede werksfeer in een jong en ambitieus team.
- Een goede pensioenregeling.
- Diverse leuke uitjes met je collega's (eens in de twee maanden).

Solliciteren

Wanneer je je herkent in dit profiel dan komen we graag met je in contact. Een motivatiebrief met CV kan je sturen naar Jelmer Baken, jbaken@onderzoekdoen.nl. Voor vragen kan je mailen naar jbaken@onderzoekdoen.nl of telefonisch contact opnemen: 050 55 32 690.