

Vacature: Sales Consultant

Zoek jij de uitdaging om te werken bij een jong bedrijf met serieuze groeiambitie? Wij zoeken professionals met ondernemingsgeest, visie en creativiteit om met ons mee te bouwen aan de groei van onze organisatie. 'Wie je bent is belangrijker dan wat je kunt'. Voor de juiste persoon een geweldige uitdaging in de functie van:

Sales Consultant

In deze functie bij MoreCredible houd je je bezig met het ontwikkelen en uitvoeren van het salesbeleid. Je bent verantwoordelijk voor acquisitie en relatiebeheer. Samen met de directie ontwikkel je het sales plan, worden specifieke doelmarkten benaderd en voer je adviesgesprekken met prospects.

Je hebt ervaring in sales / new business development in de zakelijke dienstverlening, bij voorkeur binnen grote organisaties. Je signaleert ontwikkelingen en mogelijkheden binnen de credit management markt en bij (potentiële) afnemers, en speelt hier pro-actief op in om zo nieuwe business te genereren. Daarnaast beschik je over een no-nonsense mentaliteit, goed ontwikkeld commercieel inzicht en geloof je heilig in het principe van '**adviserend verkopen**'.

Als Sales Consultant voel je je thuis in een complexe omgeving, waar innovatie centraal staat. Je bent in staat de doelstellingen van de opdrachtgever duidelijk te inventariseren. Je bent een direct aanspreekpunt voor de directie en hebt een duidelijke bijdrage aan de ontwikkeling van MoreCredible.

Jouw profiel:

- Professional met affiniteit voor bedrijfsprocessen en met automatisering, die zich wil ontwikkelen in een ondernemende omgeving.
- Kiest bewust voor een jong innovatief bedrijf waarbij het bedrijf verder wordt geprofessionaliseerd en waar een boven gemiddeld kwaliteitsniveau van dienstverlening wordt neergezet;
- Zelfstandig werkend op HBO+ niveau met een enorme drive. Leergierig om je verder te verdiepen in de producten en dienstverleningsvormen van MoreCredible en de branche waarin we opereren;
- Houdt van uitdagingen, kan prima onder druk (van targets) presteren;
- Heeft een zakelijke instelling, is initiatiefrijk, resultaatgericht en heeft doorzettingsvermogen;
- In staat om zowel ad-hoc als planmatig te werken in een dynamische organisatie;
- Commercieel inzicht gekoppeld aan analytisch vermogen;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden;
- Het vermogen om nieuwe sales opportuniteiten te zien en te benutten;
- Pro-actieve, oplossingsgerichte denker;
- Eerlijk, inspirerend; een goede gesprekspartner voor onze zakelijke relaties.

Jouw job:

- Ontwikkelen van een sales plan voor specifieke doelmarkten;
- Vertalen en realiseren van concrete commerciële doelstellingen;
- Aanleggen van een database met (potentiële) contacten;
- Opstellen van maandplanningen en rapportages;
- Nieuwe markten aanboren c.q. (telefonisch) benaderen van potentiële opdrachtgevers
- New business realiseren door het voeren van adviesgesprekken met potentiële opdrachtgevers;
- Opstellen en bewaken van offertes op basis van deze adviesgesprekken;
- Onderhouden en versterken van relaties met bestaande klanten en partners;
- Meewerken aan het afsluiten van contracten & het opstarten van projecten;
- Zelfstandig of met de directie bezoeken van (potentiële) relaties.

Ons profiel:

MoreCredible is een full-service consultancy bureau dat zich specialiseert in oplossingen voor cash-, credit- en collections-management. Wij leveren diensten op commercieel, functioneel en technisch gebied. Onze primaire focus is het optimaliseren van processen en automatisering.

Wij zetten onze expertise in om het rendement van organisaties te verhogen. De toegevoegde waarde borgt zich in meer omzet, verbeterde cashflow, verlaging van kosten en een efficiëntere inzet van de work force. Wij opereren onafhankelijk of treden op als intermediair; vanzelfsprekend altijd vanuit 'the best interest' van de klant.

Arbeidsvoorwaarden

MoreCredible B.V. biedt naast een aantrekkelijk jaarsalaris ook secundaire voorwaarden, zoals een studiekostenregeling, een coachingsprogramma en een bonusregeling. Verder krijg je de beschikking over een lease-auto, een mobiele telefoon en een laptop.

Solliciteren

Reageer op deze vacature door je motivatie en curriculum vitae te mailen naar edejager@morecredible.nl. Meerdere gesprekken en een assessment maken deel uit van de sollicitatieprocedure.