



Vacature Sales Accountmanager (Sport & Onderwijs)

Lever jij graag een maatschappelijke bijdrage en heb jij affiniteit met Sport & Onderwijs? Krijg je een kick van een goed gesprek of een gesloten deal? En ben jij op zoek naar een uitdagende, dynamische werkomgeving met veel verantwoordelijkheid? Dan is deze vacature echt wat voor jou!

MQ Scan

Al enkele jaren geleden constateerden wij een jonge generatie die motorisch significant slechter beweegt dan vroegere generaties. Daarom ontwikkelden wij de MQ Scan. De MQ Scan is Nederlands eerste wetenschappelijk onderbouwde scan, die docenten en buurtsportcoaches in staat stelt in één gymles inzicht te verkrijgen in de motoriek van alle kinderen in de klas. Met dit inzicht kunnen beweeg professionals het LO onderwijs en sportbeleid beter onderbouwen. Zo dragen wij bij aan een gezonde generatie, nu en in de toekomst. Wij zoeken mensen die ons daarbij gaan helpen!

Functieomschrijving

Als sales accountmanager bij MQ Scan kom je in contact met directeuren van scholen, sportservice bedrijven en gemeenten door middel van mail, telefoon, video calls en events. Jij bent niet bang om het gesprek aan te gaan en zorgt ervoor dat je zoveel mogelijk écht in gesprek komt met beslissers.

MQ Scan zoekt iemand die écht gelooft in wat hij of zij verkoopt. Je bent in de eerste of tweede fase van je carrière en hebt al een paar jaar werkervaring in sales én ook al ervaring met telefonisch verkoop. Je maakt acquisitie leuk, ook als het contact nog niet is gelegd.

Jouw doel is om, samen met het salesteam, de missie van MQ Scan te verspreiden en MQ Scan licenties te verkopen aan het onderwijs en overheid. Jouw werkzaamheden bestaan uit:

- Het actief benaderen van potentiële klanten: scholen, sportservice bedrijven en gemeenten;
- Verkopen van doorlopende MQ Scan licenties, met de focus om de MQ Scan op alle basisscholen in de gemeente aan te sluiten;
- Het verzinnen en uitwerken van sales & marketing acties om leads te genereren en op te warmen;
- Het uitwerken van offertes en voorstellen;
- Het maken van rapportages en het bijhouden van CRM-systemen;
- Initiëren van eigen ideeën om de verkooptargets te realiseren;
- Opvolgen van de potentiële klanten die via onze website, social media kanalen en events binnenkomen;

Functie-eisen:

- Minimaal HBO werk en denkniveau;
- Jong van geest, commercieel, toegewijd & energiek;
- Resultaatgericht met een winnaarsmentaliteit;
- Overtuigingskracht en communicatief sterk in woord en schrift;
- Affiniteit met sport, onderwijs en kinderen;
- Aantoonbare succesvolle ervaring met sales;
- Een netwerk en/of verkoopervaring aan sport bedrijven en gemeenten is een pré;
- Salarisniveau fulltime functie rond de €2200 - €2800 per maand o.b.v. (sales)ervaring;
- Woont in een straal van 20km rondom Haarlem

Wij bieden:

Wij bieden een fulltime of parttime functie met veel verantwoordelijkheid binnen een ambitieus klein team. Wij geloven in 'work hard, play hard'. Bij ons op kantoor verzeil je regelmatig in een tafeltennisbattle of potje FIFA. MQ Scan zit in het pand van zusterbedrijven 2Basics Marketing & Sports en Schooljudo. Onze (vrijdagmiddag)borrels en uitjes doen we met z'n allen. Daar ontstaan onze leukste en beste ideeën! Daarnaast biedt deze salesfunctie veel ruimte voor eigen initiatief en mogelijkheden binnen onze snelgroeiende organisatie.

Interesse?

Heb je interesse? Reageer dan voor 15 januari en stuur je CV en korte motivatie naar info@mqscan.nl.

Meer info? www.mqscan.nl

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.