

Vacature: Sales manager bij HDI

Het Health Development Institute werkt elke dag aan het verbeteren van de gezondheid van basisschoolkinderen. Ben jij klaar om samen met ons nog meer impact te maken?

HDI is een vooraanstaand technologiebedrijf dat gemeenten en basisscholen meet- en monitoringsinstrumenten biedt waarmee ze inzicht kunnen krijgen in de motoriek en leefstijl van kinderen. We zijn ervan overtuigd dat goed onderbouwde lokale inzichten in leefstijl ons kunnen helpen om samen een extra stap te zetten op het gebied van gezondheid. Met behulp van deze inzichten stellen we beweeg- en beleidsprofessionals in staat om te doen wat nodig is, waardoor er meer gezondheidswinst op lokaal niveau kan worden behaald.

Doe je mee?

HDI is op zoek naar een ambitieuze Sales Manager. Ben jij klaar voor de volgende stap en wil je de leiding nemen in het verkoopproces bij HDI? Vind je het ook belangrijk om een bijdrage te leveren aan het bevorderen van een gezonde generatie?

Wij zoeken een gedreven Sales Manager die in staat is om een team op te bouwen en meer gemeenten te betrekken bij het gebruik van onze producten en diensten. We zoeken iemand die graag succes viert en enthousiast wordt van het behalen van resultaten.

Wat maakt werken bij HDI zo leuk?

Wil jij deel uitmaken van een scale-up, waar groei en innovatie samenkomen? Bij een scale-up bevind je je in een dynamische omgeving met enorme groeimogelijkheden. Hier kun je directe impact maken, je creativiteit benutten en jezelf voortdurend ontwikkelen. Werk samen met gedreven professionals, waar je ideeën worden gehoord en waar jouw bijdrage echt het verschil maakt. Bij HDI geloven we in 'work hard, play hard'. Ons kantoor is een levendige plek waar je naast je werk regelmatig in een tafeltennisbattle of potje FIFA belandt. Onze (vrijdagmiddag)borrels en uitjes doen we met z'n allen. Hier ontstaan onze leukste en beste ideeën!

Wat ga je doen als Sales Manager?

Als Sales Manager bij HDI ben jij verantwoordelijk voor het opbouwen en leiden van het salesteam. Je werft jaarlijks nieuwe gemeenten en realiseert upsell bij bestaande gemeenten, volgens vastgestelde targets. Je bouwt een succesvol team, bedenkt effectieve salesacties en bent verantwoordelijk voor de commerciële resultaten van het bedrijf. Daarnaast zoek je voortdurend naar nieuwe wegen en acties om de salesinspanningen een impuls te geven. Je ondersteunt ook actief bij het behalen van de salesdoelstellingen.

Wie zoeken wij?

Wij zoeken een collega met een groeimindset, die niet bang is om nieuwe dingen te proberen en mensen in beweging kan brengen. Je bent communicatief sterk, resultaatgericht, creatief en klantgericht. Het belangrijkste is dat je in staat bent om blijvende klantrelaties te creëren en zo samen met ons de commerciële doelen weet te bereiken.

Functie-eisen:

- Minimaal HBO werk en denkniveau;
- Wonend in een straal van 20km rondom Haarlem;
- Beschikbaarheid van 32-40 uur;
- Commercieel, toegewijd & energiek;
- In voor uitdaging en persoonlijke ontwikkeling;
- Resultaatgericht met een winnaarsmentaliteit;
- Affiniteit met sport, onderwijs en kinderen;
- Aantoonbare succesvolle ervaring met sales;
- Een netwerk en/of verkoopervaring aan onderwijs, sportorganisaties en/of gemeenten is een pré;

- Salaris indicatie (obv fulltime): €3.000 - €3.500 per maand;

Wat wij bieden:

Naast de kans om impact te maken op de gezondheid van kinderen biedt HDI je een aantrekkelijk pakket aan voordelen. Wij bieden een competitief salaris, een persoonlijk ontwikkelingsbudget en een duidelijk ontwikkelingsplan. Onze werkcultuur is dynamisch en bevat ieder kwartaal teamuitjes, borrels en workshops.

Interesse?

Heb je interesse en kan je niet wachten om ons team te komen versterken? Reageer dan en stuur je CV en korte motivatie naar recruitment@mqscan.nl.

Meer info? www.mqscan.nl / <https://mqscan.nl/leefstijl-quiz/>

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