

Collect + Go

Sales New Business e-CMR (40 uur p/w)

Ben jij een geboren dealmaker met een neus voor kansen? Wij zijn op zoek naar een gedreven **Sales New Business** die met lef, overtuigingskracht en commerciële flair nieuwe markten opent en klanten binnenhaalt. In deze rol krijg je de vrijheid én het vertrouwen om jouw netwerk uit te bouwen, deals te sluiten en impact te maken. Krijg jij energie van targets, koude acquisitie en het sluiten van deals? Dan is dit jouw moment om het verschil te maken.

Als Sales New Business professional ga je [Collect + Go](#) helpen de volgende groeistap te maken. Hiervoor richt je je op het binnenhalen van nieuwe klanten in het MKB+ / Enterprise segment. Je focust je hierbij op een strategische lange termijn samenwerking, waarbij je de e-CMR oplossing van Collect + Go verkoopt. Uiteraard kun je terugvallen op de ondersteuning van jouw collega's op kantoor en technisch inhoudelijk specialisten in het veld. Je belangrijkste verantwoordelijkheden en taken zijn:

- analyseren van de markt en meedenken over de commerciële strategie en activiteiten
- acquisitie nieuwe klanten (telefonisch, online en op locatie indien nodig)
- richting geven aan de verdere opbouw van het sales team

Welke bagage neem jij mee?

Om in deze functie succesvol te zijn heb je de unieke kwaliteiten om commercieel te scoren in een complexe omgeving. Je herkent je in de kenmerken van een "challenger sale", waarbij je waarde toevoegt en de klant durft uit te dagen en "streetmart" bent om de deal binnen te halen, waardoor je de basis voor een lange termijn samenwerking legt. Je beschikt daarvoor over de unieke combinatie van strategisch inzicht en hands-on mentaliteit; empathische gesprekspartner en slimme onderhandelaar; fanatisme van een topsporter en tegelijkertijd engelengeduld, omdat je weet dat je grote vissen niet snel binnenhaalt. Je hebt het talent kansen in de markt te spotten, stapt er ook gewoon op af en weet voortgang te bewaken in langdurige trajecten. Je bent zelfverzekerd, maar niet te trots om de hulp uit de organisatie te vragen want je kent de kracht van samen sterk!

Wij verwachten:

- HBO opleiding;
- je bent toe aan de volgende stap in jouw carrière en hebt al serieuze saleservaring in verkoop (binnen- en buitendienst);
- aantoonbare deal closing ervaring, liefst bij grotere klanten
- goede beheersing van de Engelse taal in woord & geschrift, Duits is een pré;
- je bent woonachtig op goede reisaafstand van het kantoor in 's-Hertogenbosch (je bent daar regelmatig);
- de volgende persoonskenmerken: commercieel gedreven, ondernemersgeest, hands-on, proactief, gemotiveerd, zelfstarter, samenwerker, procesdenker.

Collect + Go biedt:

Een internationale werkomgeving binnen een snel groeiend innovatief ICT bedrijf; professioneel met een uitstekende reputatie in de markt met volop ruimte voor “ondernemersmentaliteit” en de mogelijkheid met de organisatie mee te groeien. Je krijgt een uitdagende en zelfstandige functie met veel vrijheid én verantwoordelijkheid. Hiernaast biedt Collect + Go:

- Een interessant basis salaris dat variabel kan oplopen (uncapped), afhankelijk van behaalde doelstellingen en op basis van 40 uren invulling;
- goede secundaire voorwaarden waaronder: laptop, telefoon, 25 vakantiedagen en onkostenvergoeding;
- Doorgroeimogelijkheid binnen de groeiende sales organisatie

Over Collect + Go

Collect + Go – Innovators in e-CMR – is een snel groeiend innovatief ICT bedrijf in 's-Hertogenbosch. Met haar makkelijk te implementeren e-CMR oplossing maken klanten van Collect + Go de overstap naar een volledig papierloos proces in goederenuitgifte. Procter&Gamble, Colruyt, Smurfit Westrock, Plus Supermarkten, Lamb Weston, Vos Logistics, Scheuten Glas en vele andere producenten en logistiek dienstverleners werken al met de e-CMR oplossing van Collect + Go.

Collect + Go kiest daarbij bewust voor het leveren van diensten en producten waarbij gebruik wordt gemaakt van innovatieve technologieën én een uitgekiend partnermodel. Sinds 2018 profileren zij zich als dé innovatieve challenger in e-CMR en leveren een unieke SaaS oplossing bij een groeiende klantenkring. De e-CMR dienstverlening gaat van implementatie tot beheer en van configuratie tot integratievraagstukken.

De cultuur bij Collect + Go is no-nonsense, waarbij professionaliteit, kwaliteit en het realiseren van doelen van doorslaggevend belang zijn. De insteek daarbij is dat je doelen het beste realiseert als er ruimte is om jezelf te zijn, te groeien als persoon en als (sales) professional. De organisatie bestaat uit medewerkers met een hoog expertiseniveau en dat maakt het makkelijk schakelen. Daarnaast is Collect + Go een hele leuke club met veel humor, energie, goede resultaten, korte lijnen (geen politiek), veel drive en mogelijkheden om mee te delen in het succes. Om de organisatie te laten groeien zoeken wij een gedreven Sales Professional die gewend is om te leveren!

Werkgebied/ standplaats

Je werkt vanuit het kantoor van Collect + Go in 's-Hertogenbosch (naast centraal station). Je werkgebied betreft de Benelux.

Interesse?

Heb je interesse én voldoe je aan de eisen in het profiel? Dan zien wij jouw sollicitatie, voorzien van een up-to-date CV + een gerichte motivatie, graag tegemoet. Stuur deze naar info@collectgo.eu