



Ervaren Sales Manager New Business (M) (40 uur)

WERKERVARING

SALES & EXPERIENCE MANAGER NEW BUSINESS/ 2 JAAR

- Verantwoordelijk voor een salesteam van 5 medewerkers, bestaand uit inside sales tot accountmanagers en pre-sales engineers.
- Als hunter verantwoordelijk voor new business met een persoonlijke target van 950K
- Jaarlijkse target voor 2018 tot kwartaal 2 met ruim 90% behaald
- Sales meeting, rapportage van KPI's, Pipeline management, verkoopplan, doelstellingen en targets bepalen,
- Optimaliseren van het forecast proces, van "hoop" forecast naar "concrete" forecast met een lager verplaatsingspercentage en meer sluitingsresultaten
- Optimaliseren van het salesteam van passief naar proactief, efficiëntie en juiste manier van samenwerken om tot een winning team te komen
- Strategische adviserende rol in het MT team, acteren op C level niveau
- AFAS optimaliseren voor de salesprocessen en het standaardiseren van deze processen ten behoeve van de ISO 9001 certificering
- Social media marketing, artikels schrijven, events en beurzen

SALES MANAGER NEW BUSINESS / 6 JAAR

- Meewerkend sales manager voor new business op C-level niveau.
- Verantwoordelijk voor een jaarlijkse omzet van 4 mln voor bestaande klanten 500K per jaar voor new business.
- Gezorgd voor een omzetgroei van 108%
- Expert in koud telefoneren en coaching van mijn salesteam van 4 personen.
- New business training geven aan het salesteam
- Professionaliseren en ontwikkelen van het huidige forecast system met als reden meer nauwkeurigheid en lager verplaatsingspercentage van de kansen.
- Business rapportage en review verzorgen voor het hoofdkantoor in Parijs
- Country manager ondersteunen tijdens de country reviews aan het management team.



- Salesmeeting, activiteiten, pipeline 30/60/90 forecast, YTO targets
- Marketing acties: development “virtual breakfast”

SENIOR ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS/ 1 JAAR

- Verantwoordelijk voor een persoonlijke target van 800K voor new business.
- Realisatie en maximalisatie van de geplande verkoopdoelstellingen 85% van de target behaald
- Verzamelen van marktinformatie, bedrijfsinformatie en concurrentie informatie en deze vertalen naar concrete verkoopkansen.
- Een match vinden tussen de vraag en aanbodzijde
- Coachen van kandidaten
- Het plaatsen van ICT professionals

SENIOR ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS/ 6 JAAR

- Intensieve periode van pionieren en meegeholpen met het ontstaan van de Belgische vestiging
- Verantwoordelijk voor een jaarlijkse omzet groei, target met 100% behaald
- Coachen en inwerken van nieuwe collega's
- Het initialiseren, adviseren en verkopen van software solutions, 80% new business en 20% bestaande klanten
- Het verkopen van consultancy uren en het geven van trainingen.

ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS/ 3 JAAR

- Verantwoordelijk voor een persoonlijke target new business van 950K
- Mijn target met 92% behaald
- Cross-selling & selling-up voor de top 100 accounts

ACCOUNTMANAGER / 4 JAAR

- Verantwoordelijke voor de verticalen markten: onderwijs, leisure, retail en groot zakelijk.
- Verantwoordelijk voor het ontwikkelen van een loyaliteitssoftware.
- Loyaliteitssoftware verkocht aan diverse winkeliers verenigingen.
- Verantwoordelijk voor mijn persoonlijke target van 1.4 miljoen.
- Resultaat 100% persoonlijke target behaald.

OPLEIDING

LEVENS MIDDELENT ECHNOLOGIE / DIPLOMA 1991

AMBI (He0 t/m He3) informatica / DIPLOMA

P.D.I (MG1 t/m MG3) informatica / DIPLOMA 1993

ENGLISH LANGUAGE AND LITERATURE/ DIPLOMA 2014

ENGLISH LANGUAGE AND LITERATURE-LETTERS/ DIPLOMA 2015

VAARDIGHEDEN & COMPETENTIES

- Nederlands (schriftelijk en mondeling uitstekend)
- Engels (schriftelijk en mondeling uitstekend)
- Microsoft Office 365
- Sales Force, AFAS
- Green en Red Belt niveau behaald video conferencing
- MS Lync en Skype for business Unified communication
- Leergierig
- Motivator & inspirator
- Doortastend en doelgericht
- Gezonde dosis zelfverzekerdheid
- Doorzettingsvermogen
- Deuren openen, winners mentaliteit

