

SALES REPRESENTATIVE

Nederlandstalig

INFOS

Rue François Dubois 2
1310 Terhulpen

Contact : Grégoire de Donnea
(gregoire@smovin.app)
www.smovin.app

OVER SMOVIN

Smovin is een SaaS-platform dat in 2017 is opgericht met het doel om vastgoedbeheer te vereenvoudigen. Veel vastgoedinvesteerders en -bedrijven blijven werken met verouderde tools waardoor ze meer tijd verliezen dan besparen. Smovin is ontworpen om gebruikers een geweldige ervaring te geven en hen efficiënt te laten werken.

WAT WE NAAR OP ZOEK ZIJN

We zijn op zoek naar een ambitieuze **Sales Representative (Nederlandstalig)** om verantwoordelijkheid te nemen voor onze groei in de Nederlandstalige regio van België. Je speelt een sleutelrol in het uitbreiden van onze klantendatabase, het versterken van relaties met klanten en het stimuleren van de verkoopprestaties in deze kritieke markt.



In deze functie werk je samen met onze sales- en marketingteams om groeimogelijkheden te identificeren, een pijplijn van prospects op te bouwen en ze door de salescyclus te begeleiden. De ideale kandidaat heeft **uitstekende communicatieve vaardigheden**, een **sterke klantgerichte houding** en de **drive om doelstellingen te halen en te overtreffen**.

JOUW VERANTWOORDELIJKHEDEN

- **Opportunities identificeren en ontwikkelen:** bouw en beheer een pijplijn van prospects in de Nederlandstalige regio.
- **Verkoop stimuleren:** presenteren en demonstreren van ons platform aan potentiële klanten, onderhandelen over contracten en sluiten van deals.
- **Relaties onderhouden:** sterke, duurzame klantrelaties opbouwen en onderhouden om tevredenheid en retentie te garanderen.
- **Marktinzichten:** verzamel inzichten uit de Nederlandstalige markt om productverbeteringen te sturen en verkoopstrategieën aan te passen.
- **Samenwerking:** werk samen met de customer success en marketing teams om naadloze onboarding ervaringen te creëren voor nieuwe klanten.
- **Smovin vertegenwoordigen:** optreden als het gezicht van het bedrijf op evenementen, netwerkgelegenheden en vergaderingen.
- **Gestructureerd en servicegericht:** zorg voor een gestructureerde aanpak van het beheren van je pijplijn en behoud altijd een servicegerichte houding.
- **Digital-first benadering:** de meeste interacties met klanten gebeuren digitaal, met zeer weinig avond-evenementen.
- **Invloed en besluitvorming:** rechtstreeks contact met besluitvormers, waardoor je aanzienlijke invloed en beslissingsbevoegdheid hebt.

SALES REPRESENTATIVE

Nederlandstalig

BEHOEFTE

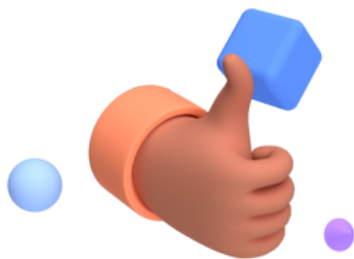
- **Taalvaardigheden:** Moedertaal Nederlands en uitstekend Engels.
- **Ervaring met verkoop:** Een bewezen track record in sales, business development, of een vergelijkbare klantgerichte rol.
- **Communicatie:** Uitstekende verbale en schriftelijke communicatievaardigheden.
- **Resultaatgericht:** Gemotiveerd door het bereiken en overtreffen van doelen.
- **Organisatorische vaardigheden:** Sterke persoonlijke organisatie en aandacht voor detail.
- **Can-do houding:** Positief, proactief en flexibel
- **Gestructureerd en servicegericht:** Georganiseerd in het beheren van taken en toegewijd aan het leveren van uitzonderlijke service aan klanten.

WAT WE BIJEN

- Een fulltime functie met aantrekkelijke voorwaarden.
- CDI Voltijds (38u/week) met homeworking 2 dagen/week.
- 25 vrije dagen per jaar.
- Maaltijdcheques (€8/dag).
- Ecocheques.
- Representatiekosten.
- Verschillende evenementen: after-works, barbecues, teambuilding, enz.



WAT LEUK IS AAN DEZE BAAN



- Maak deel uit van een groeiend bedrijf met spannende uitdagingen in een snel evoluerende SaaS-industrie.
- Een strategische rol waarin jouw ideeën en inspanningen direct van invloed zijn op de groei van het bedrijf.
- De kans om diepgaande expertise in de SaaS-industrie en vastgoedsector te ontwikkelen.
- Werken in een dynamisch en ondersteunend team van 10 gemotiveerde collega's.
- Doe waardevolle ervaring op in verkoop, klantbetrokkenheid en de ontwikkeling van een snelgroeiende markt.