

We zoeken een gemotiveerde knaller die zich wilt en durft te smijten om op basis van onze leads prospects te contacteren.

Inside Sales Representative

Sterk in new business, uitmuntend in acquisitie

DE UITDAGING

- Jij bent als Inside Sales Representatieve verantwoordelijk voor het contacteren van potentiële klanten en analyse van leads.
- Je maakt deel uit van het commercieel team in de binnendienst en bent actief op de Benelux markt.
- Je bent mee met de nieuwe manier van prospecteren en het gebruik van LinkedIn is jou niet vreemd.
- Je stelt prospectielijsten samen. Hiervoor dien je ook een vooronderzoek van prospecten te doen.
- 80% van je werk bestaat uit het identificeren en bewerken (kwalificeren) van prospects.
- Door telefonisch contact bouw je je persoonlijke portefeuille op met prospecten en bestaande klanten. Deze bevatten zowel hunting als farming opportuniteiten.
- Je introduceert onze dienstverlening, detecteert en analyseert behoeftes van prospecten en klanten en werkt concrete voorstellen uit.
- Door samenwerking met het Marketing en Support team is er een constante instroom van opportuniteiten (dit onder andere door mailings en leads).
- Samen met je collega's van Sales, streef je naar het bieden van de beste kwaliteit.

JOUW PROFIEL

- Je interesse hebt in een inside sales functie (ervaring is een sterke plus)
- Je gedreven en klantgericht bent
- Je affiniteit hebt met techniek en je leergierig bent
- Je vlot kan spreken en schrijven in het Nederlands en het Frans,
- Je ook Engels aardig onder de knie hebt

WIJ BIEDEN:

- Een marktconform loon
- Mooie internationale omgeving
- Flexibele uren & Telewerk
- Hospitalisatie en groepsverzekering
- Fietslease plan & Ecocheques
- Fijne kantoorruimte met entertainment (kom dat zien 😊)

*"We take care of you,
while you take care
of your business!"*



INTERESSE?

Stuur je cv en motivatiebrief
naar jobs@primion.be