



Great Place To Work®

Vacature: Sales Consultant

m/v/x – medior/volleerd – 36-40 uur per week – per direct



Over de vacature

Als Sales Consultant ben jij dé drijvende kracht achter het verwerven van nieuwe klanten. Je speelt een cruciale rol in het vormen en implementeren van de commerciële strategie van Great Place To Work en het beleid wat daaruit voortvloeit.

Je bent het gezicht van Great Place To Work en de eerste contactpersoon waar nieuwe klanten mee in aanraking komen. Als zelfstarter neem je vanuit je commerciële drive mensen enthousiast en overtuigd van onze missie mee over de drempel. Jouw agenda is nooit leeg.

Je weet als geen ander het gevoel van het zijn van een great place to work over te brengen. Je voert gesprekken met klanten op HR-, management- en directieniveau. In deze gesprekken weet je door de juiste vragen te stellen de échte behoefte te achterhalen, hier je aanbod op af te stemmen en de deal te sluiten.

Je vindt het, als gezicht van Great Place To Work, leuk om naar buiten te treden en wordt enthousiast van een rol in een webinar of op een extern event. Digitaal werken voelt voor jou als een tweede natuur, aangezien veel van je contactmomenten via videocalls verlopen.

Daarbij heb je de ambitie om Great Place To Work's commerciële kant naar een hoger plan te tillen en een leadrol te pakken als het gaat om New Business.

Je werkt nauw samen met onze commercieel directeur en – omdat wij geloven dat Sales en Marketing niet zonder elkaar kunnen bestaan – marketingcollega's. In die samenwerking optimaliseer je de sales funnel en laat je Hubspot (onze marketing automation tool) voor je werken.

Het laten aansluiten van organisaties variërend van 250 tot 100.000 medewerkers is jouw belangrijkste opdracht. Je bent altijd op zoek naar de behoefte van de persoon tegenover je en stemt je aanbod daarop af. Dit doe je met inhoudelijke kennis over onze verschillende pakketten en dienstverlening, je commerciële skills en je heldere communicatie.

Great Place To Work®

Vacature Sales Consultant

Zo ziet jouw werkdag eruit

Je komt binnen op je thuiswerkkantoor of bij Oceans, zet een kop koffie of thee en begroet je collega's (online of live). Daarna heb je een online kennismaking met de HR Directrice van een verzekeraar met 800 medewerkers om het te hebben over hun specifieke behoefte om met Great Place To Work aan de slag te gaan. Ze is enthousiast over de aangeboden oplossing. Na dit gesprek maak je een voorstel op, wat je direct nastuurt en je plant een volgende afspraak in.

Die middag ga je samen met een marketingcollega aan de slag om een zogenaamde workflow in HubSpot te optimaliseren. De centrale vraag: hoe kunnen we de conversieratio verhogen van klanten met een 100 tot 1000 medewerkers?

Daarna bereid je het gesprek voor dat je morgen hebt met de CEO en HR Manager van een IT-bedrijf met 140 medewerkers. Ook werk je verder aan de nieuwe webinar die je gaat geven over de meest gestelde vragen voorafgaand aan een Great Place To Work-traject.

Je sluit je werkdag af met het beantwoorden van inkomende e-mails en het voorbereiden van het interne werkoverleg van morgenvroeg.

Great Place To Work®

Vacature Sales Consultant



Samengevat zijn dit jouw verantwoordelijkheden:

- Reageren op vragen en verzoeken van geïnteresseerde potentiële nieuwe klanten
- Inplannen, voorbereiden, voeren en loggen van persoonlijke afspraken met potentiële nieuwe klanten
- Opstellen, sturen en opvolgen van samenwerkingsvoorstellen en offertes
- Administratie borgen in Hubspot
- Zorgen voor een goede klantoverdracht richting Customer Success Managers
- Bijhouden en analyseren van New Business data en het team hiervan op de hoogte houden tijdens terugkerende overlegmomenten
- Bedenken en uitvoeren van inbound en outbound initiatieven die bijdragen aan het behalen van je resultaat (bijvoorbeeld webinars, bijeenkomsten, netwerkevents)

Dit zijn jouw KPI's:

- Conversie van lead naar deal
- Doorlooptijd van lead naar deal
- Aantal nieuwe klanten
- Verdeling in grootte en pakketten

- Gemiddelde orderwaarde
- Totaalomzet

Klinkt goed, toch? Dit zou helpen:

- Je gelooft in de filosofie van Great Place to Work
- Je hebt minimaal 5 jaar ervaring in een vergelijkbare positie
- Je bent proactief en kunt autonoom werken
- Je hebt commerciële daadkracht en bent resultaatgericht
- Je bent veerkrachtig, hebt lef en doorzettingsvermogen
- Je hebt strategisch en analytisch denkvermogen
- Je bent een aanpakker, durft te experimenteren en dingen uit te proberen
- Uitstekende mondelinge, schriftelijke en presentatievaardigheden, zowel in het Nederlands als Engels
- Ervaring met datagedreven sales (SaaS) en analyseren in een CRM-systeem (bijvoorbeeld HubSpot) is een pre

Jij zoekt:

- Een zelfsturend en veilig team, zonder hiërarchie (ooit gehoord van Holacracy?)
- Een organisatie waarin je fouten mag maken en kwetsbaar kunt zijn
- Een organisatie waar ruimte is om te leren

Dit bieden we jou:

- ✓ Een salaris tussen €3.667-€5.645 bruto per maand op basis van 40 uur (afhankelijk van het aantal jaren werkervaring dat je meebrengt)
- ✓ Onbeperkt vakantiedagen
- ✓ Flexibele werktijden en de mogelijkheid om thuis, op een andere plek of remote te werken
- ✓ Een ontwikkelings- en opleidingsbudget
- ✓ Een mobiliteitskaart voor openbaar vervoer, deelvervoer en kilometervergoeding
- ✓ Een lunch- en thuiswerkvergoeding
- ✓ Winstdeling die we verdelen over alle collega's
- ✓ Een baan waarmee je echt een verschil kan maken
- ✓ Een fantastische werkplek bij Oceans in Haarlem
- ✓ Een werkplek die vanzelfsprekend ook een great place to work is

Great Place To Work®

Vacature Sales Consultant





Over ons

Het geheim van een succesvolle organisatie? Het gaat niet om salaris, borrels of luxe skitrips. Het geheim is vertrouwen.

Great Place To Work helpt organisaties bij het creëren van een organisatiecultuur waarin vertrouwen centraal staat. Dit doen we met de Trust Index™, het medewerkersonderzoek waarmee we vertrouwen, trots en plezier meten.

We geloven dat vertrouwen de basis is voor betere individuele prestaties, betere teamprestaties en betere bedrijfsresultaten. Groei en innovatie volgen dan vanzelf.

Onze filosofie is gebaseerd op ruim 30 jaar ervaring in 60 verschillende landen.

→ [Ontdek ons verhaal](#)

→ [Leer het team kennen](#)

→ [Lees meer over werken bij ons](#)

De toekomst van werk is For All

Als Great Place To Work zijn we van één ding overtuigd: ons For All-model werkt. We kennen allemaal de cijfers over de voordelen die een divers team met zich meebrengt. Herken je je niet direct in de foto's op onze teampagina? Vink je niet alle 'zeven vinkjes' af? Mooi. Dan zoeken we jou.

100% van onze vacatures vullen we in met personen die anders zijn dan wij en een cultural add brengen. Daarom staat het eerste gesprek wat we met elkaar hebben ook in het teken daarvan. We zijn op zoek naar zichtbare en onzichtbare verschillen, en richten ons op dit moment wat meer expliciet op die zichtbare variant. Juist omdat we daar niet de diversiteit hebben die we moeten hebben.

Dus, solliciteer. Wij kijken uit naar jouw input en jouw unieke zelf – ongeacht afkomst, kleur, leeftijd, gender, seksuele voorkeur, nationaliteit en neurodiversiteit.

Let's meet!

Herken jij je in deze vacature? Vertel ons waarom in een korte video of mail en stuur 'm op naar Jan. Hij vindt het altijd leuk om van je te horen. Je cv is welkom, maar niet verplicht.

Geef in je video of mail in ieder geval antwoord op de volgende vragen:

1. Wat is 'sales' voor jou?
2. Wat spreekt je het meeste aan in de filosofie van Great Place To Work?
3. Hoe zou jij het percentage lead naar deal verhogen?

Ook met vragen en opmerkingen kun je mailen of bellen naar Jan.



jan.vanderwegen@greatplacetowork.com
06 11 18 61 85