

New Business Sales Consultant - Workflow Software

Locatie: Nieuwegein

Voor uitbreiding van ons team van COINS en VISI software zijn wij op zoek naar een nieuwe collega in de rol van New Business Sales consultant. Een New Business Sales consultant is verantwoordelijk voor a) een verdere vergroting van het aantal klanten / projecten, b) het verbeteren van de forecast en c) het opstellen en implementeren van het salesplan (met ondersteuning van de product manager). Alle taken hebben betrekking op de Cloud oplossing Alfamail, zie www.alfamail.com.

Alfamail is onze succesvolle en gebruiksvriendelijke webapplicatie voor het vastleggen en beheren van formele projectcommunicatie. Via een op e-mail gelijkende interface communiceren samenwerkende partijen volgens de werkprocessen en standaard projectformulieren. Bijvoorbeeld voor het accorderen van documenten. Alfamail is o.a. geschikt voor processen / workflows van het type: Contract Management, VISI en ISO 29481.

The screenshot displays the Alfamail web application interface. On the left is a navigation sidebar with options like 'Inbox', 'Sent', 'Finished', 'With star', 'Contacts', 'Open', 'Archive', 'Attachments', and 'Reports'. The main area shows an email inbox with columns for 'Subject', 'Recipient', and 'Sent'. The selected email is titled 'Toevoegen nieuwe gebruiker aan cbis-p project AIR0.9 PC ZN'. The right pane shows a detailed view of this support call, including a reference number (RJK5000024) and a workflow diagram. The diagram illustrates the process flow between 'Customer' and 'Employee' roles, involving steps like 'Request for Problem Analysis Report', 'Problem Analysis Report A/B', and 'Solution to Support Call'. The interface also shows a list of recent support calls at the bottom.

Wat ga je doen?

Onderstaande werkzaamheden vallen onder andere binnen het takenpakket van een New Business Sales consultant.

Opstellen en uitvoeren van een jaarlijks verkoopplan

- Vertalen van strategische doelen in een jaarlijks plan;
- Bepalen hoe prospects te targetten, in nauwe samenwerking met Marketing & Communicatie en Lead Qualification;
- Werken volgens een marketing- en communicatiestrategie met een Marketing Automation System, bijvoorbeeld over marketinglijsten en campagnes;
- Rapporteren van voortgang (en afwijkingen);
- Plannen van afspraken (wekelijks, maandelijks, driemaandelijks).

Realiseren van verkoopdoelstellingen

- Opstellen offertes, opvolgen en sluiten van verkoopkansen;
- Overdragen van nieuwe opdrachten aan Consultants.

Acquireren

- Helpen bij het vinden en ontwikkelen van suspects / prospects;
- Initiëren van suspects / prospecten via persoonlijk netwerk;
- Gedisciplineerde opvolgen van prospects;
- Kwalificeren van suspects / prospects voor optimaal gebruik van tijd en interne middelen;
- Presenteren van bedrijf en Cloud oplossing op een overtuigende manier, die past bij de customer journey van de prospect;
- Creëren van nieuwe verkoopkansen die in lijn liggen met de strategie;
- Opstellen van proposals, in nauwe samenwerking met een (pre-sales) consultant.

Afstemmen

- Pro-actief communiceren met marketing, leadkwalificatie, pre-sales consultancy en productmanagement.

Hoewel de functie een grote mate van zelfstandigheid vraagt, werk je samen met ervaren marketing & communicatie specialist, consultants en product manager.

Wat vragen wij?

- HBO werk- en denkniveau, commercieel (met affiniteit voor software / IT);
- Minimum 3-5 jaar relevante werkervaring (b.v. Workflow / ERP / PLM software, inclusief services);
- Kennis van Sales technieken (sales funnel, SPIN® Selling);
- Ervaring met consultative selling / challenger sales capaciteit;
- Goede communicatieve vaardigheden in woord en geschrift;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift;
- In staat om op een gestructureerde, accurate manier te werken;
- Kennis van Salesforce is een voordeel;
- In het bezit van rijbewijs B, en bereid te reizen binnen Nederland.

Wie zijn wij?

TECHNIA - het #1 kennisbedrijf in PLM. Met onze expertise in Product Lifecycle Management (PLM) helpen wij organisaties om visie in waarde om te zetten. Onze oplossingen worden wereldwijd gebruikt in industrieën zoals Life Sciences, Automotive, Travel, Retail, Offshore, Telecom, Fashion en Food & Beverage. Wij bedienen meer dan 4.000 klanten wereldwijd, waaronder 43 die zijn opgenomen in de Fortune 500. TECHNIA is onderdeel van Addnode Group, genoteerd op de Nasdaq OMX Nordic List. Voor meer informatie, bezoek www.technia.com.

Alfamail is integraal onderdeel van TECHNIA. In de vestiging TECHNIA Benelux in Nieuwegein bevindt zich het team van onze innovatieve COINS en VISI software - Alfamail (by TECHNIA). De focus voor deze diensten en producten ligt op organisaties in de Civiele Infrastructuur. Het portfolio bestaat uit 100% eigen producten, bezoek www.alfamail.com.

Wat heeft Alfamail te bieden?

Een functie met veel verantwoordelijkheden ten aanzien van het adviseren van suspects / prospects over onze software. Wij hebben een informele en open cultuur, waarbij plezier in het werk voorop staat. We zijn gedreven en gepassioneerd. Teamwork is belangrijk, en er is ruimte voor ontplooiing en persoonlijke groei, waarbij eigen initiatief belangrijk is. Ons kantoor bevindt zich op een centrale locatie in Nederland - Nieuwegein.

Herken je jezelf in het bovenstaande profiel en ben je geïnteresseerd in deze uitdaging? Stuur je motivatie (inclusief een curriculum vitae) naar career@technia.nl met verwijzing naar New Business Sales Consultant en Meng Li.