



Business Development Representative

Qooling is een jong ambitieus en snel groeiende startup. Wij geloven erin dat bedrijven meer uit hun kwaliteits- en veiligheidsmanagement kunnen halen. Dit bereiken wij met onze innovatie SaaS oplossing. Om Qooling naar het volgende niveau te brengen zijn wij opzoek naar een gedreven business developer.

Binnen Qooling ben je verantwoordelijk voor het gehele verkoopproces, van het vinden van leads tot het ondersteunen van de klant. Je takenpakket bestaat onder andere uit:

- Lead management
- Prospecten van potentiële klanten
- Verbeteren van verkoopproces
- Het ondersteunen van klanten in het automatiseren van hun processes
- Zorgen dat klanten de meeste waarde halen uit onze oplossing

Je werkt in een klein gedreven team. Wij zijn een jonge ambitieuze en groeiende organisatie waarin het van belang is dat je een flexibele instelling hebt. Daarnaast heb jij ook direct invloed op het product door de input die jij krijgt van de klant.

Wij zijn opzoek naar iemand die:

- +/- 2 jaar ervaring heeft in de verkoop bijvoorkeur in SaaS oplossingen
- Leergierig is en altijd probeert zichzelf te verbeteren en ontwikkelen
- Instaat is om de markt waarin hij/zij opereert te doorgronden
- Instaat is om nieuwe mogelijkheden op waarde te schatten en actie te ondernemen
- Zelfstandig kan werken
- Result gericht en focus op het halen van de doelstelling
- Flexibel en bereidt is om extra stappen te zetten om Qooling naar een hoger plan te brengen

Waarom Qooling:

- Direct impact op de organisatie
- Mogelijkheid om mee te bouwen aan een ambitieuze startup
- Relaxte werksfeer met focus op resultaat
- Gebruik maken van de nieuwste tool in sales om zo effectief mogelijk te kunnen werken
- Goede compensatie
- Prachtige plek om veel te leren en te groeien als professional