

# Vacature Sales Coördinator New Business

Voor BedrijfsFitnessOnline in **Leiderdorp** zoeken we een sociale en energieke **sales coördinator new business (m/v)** die zich fulltime in wil zetten als collega van onze afdeling BedrijfsFitnessOnline.

## Sales Coördinator New Business bij BedrijfsFitnessOnline

In de functie van **sales coördinator new business** ben je verantwoordelijk voor het genereren van **new business**. Namens **BedrijfsFitnessOnline**, zorg je er voor dat onze dienst onder de aandacht wordt gebracht bij **prospects**. In deze uitdagende en energieke functie houd je je volledig bezig met het genereren van leads door middel van **telefonische acquisitie** en het maken/plannen van jouw eigen **afspraken buiten de deur**. Je ziet kansen op de markt en gaat hier zelfstandig mee aan de slag. In deze functie rapporteer je aan de Manager BedrijfsFitnessOnline.

- Het leggen en onderhouden van contact met prospects d.m.v. telefonisch of **face-to-face** contact. Hierbij stuur je aan op een afspraak of directe verkoop;
- Het ondersteunen van **commerciële** (binnendienst)medewerkers (denk hierbij aan het behandelen van de mailbox en de inkomende telefoongesprekken);
- Het behandelen, opvolgen en bewaken van binnenkomende **leads**;
- Proactief meedenken om continu de groei van BedrijfsFitnessOnline te realiseren.

## Wie ben je?

We zoeken iemand waar wij blij van worden, die sales in het bloed heeft zitten en de zogenoemde 'gun factor' bezit. Als sales coördinator new business heb je **minimaal 2 jaar werkervaring** in een **buitendienst functie** met betrekking tot verkoop in de **business-to-business (B2B)** branche. Ook ben je helemaal thuis in de telefonische verkoop. Vanuit deze ervaring ben je bekend met het opmaken van **accountplannen**, maak je gebruik van diverse verkoopstijlen en ben je een sparringpartner op niveau. Je voert graag zelfstandig de functie uit, maar beseft dat je met een efficiënte samenwerking sneller de doelstellingen zal bereiken.

Je beschikt verder over:

- een **hbo-werk- en denkniveau**;
- een **commercieel inzicht** (je ziet kansen en pakt deze op);
- een **stressbestendige** instelling voor targets loop je niet weg en je weet goed onder werkdruk te presteren);
- een klantgerichte instelling;
- een uitstekende beheersing van de Nederlandse in woord en geschrift.

## Wat bieden we?

Wij bieden jou als sales coördinator new business bij BedrijfsFitnessOnline in ieder geval:

- een leuke baan bij een jonge en sportieve organisatie;
- een informele bedrijfscultuur;
- kansen om jezelf te ontplooien;
- een marktconform salaris (2200-3000);
- een **laptop**;
- een pool **auto**;
- een **simkaart** en telefoonvergoeding;
- 25 vakantiedagen per jaar en 8% vakantiegeld;
- Een aantrekkelijke **bonusregeling**;
- Legendarische bedrijfsuitjes!

**Interesse?**

De functie van sales coördinator new business bij BedrijfsFitnessOnline wordt mijn nieuwe job!  
Solliciteer via [info@bedrijfsfitnessonline.nl](mailto:info@bedrijfsfitnessonline.nl)