

ProPlanner – Sales Hunter B2B België

Sales hunter B2B België

Ben jij een **hunter** in hart en nieren? Zoek je een nieuwe uitdaging en zit hunten in jouw bloed? Dan is dit jouw kans! Als **Sales Hunter B2B** zal jouw voornaamste taak erin bestaan nieuwe potentiële klanten aan boord te halen binnen gans België, verder uitbouwen van onze samenwerking met bestaande partners en netwerken binnen onze sector.

Voor cold calling draai je je hand niet om, digitale en fysieke meetings met prospects zijn jouw speelveld. Je bouwt een vertrouwensrelatie op met de prospects van eerste kennismaking waarbij je ons platform en onze aanpak toelicht. Je weet prospects enthousiast te maakt met een boeiende demo van de unieke mogelijkheden met ProPlanner om uiteindelijk de deal te closen.

Je bent een echte doorzetter die niet opgeeft tot je je doel hebt bereikt.

Je rapporteert rechtstreeks aan de sales manager en werkt nauw samen met onze business consultants en het marketingteam..

Wat hebben wij jou te bieden?

- Een financieel gezond bedrijf in volle expansie met veel toekomstmogelijkheden.
- Een job vol variatie en uitdaging in een dynamisch bedrijf.
- Een omgeving waarbij we initiatief appreciëren.
- Een hecht team en een open bedrijfscultuur.
- Mogelijkheid thuiswerk na inwerkperiode.
- Gezonde work-life balance met glijdende uren.
- Aantrekkelijk salaris met extralegale voordelen zoals bonus, maaltijdcheques, ecocheques, laptop, hospitalisatie- en groepsverzekering, bedrijfswagen in functie van profiel en ervaring.

Klaar voor een internationale reis?

Hoewel je focus in eerste instantie op België ligt, biedt onze sterke groei en internationale expansie ook op termijn volop mogelijkheden. Dus, wie weet waar jouw Sales Hunter vaardigheden je in de toekomst kunnen brengen!

Klaar om de mobiliteitsmarkt te veroveren en samen met ons de toekomst vorm te geven? Geef gas en solliciteer.

<https://www.proplanner.eu/>

