



Vacature

Medewerker Sales Support

Openbaar

Auteur **Michael Arbman**
Datum **16-11-2021**
Versie **1.0**

Wie zijn wij?

Bytesnet is een innovatief, duurzaam en groeiend onderneming op het gebied van datacenter- en clouddiensten. Bytesnet levert het fundament onder een veilige en duurzame digitale samenleving. Vanuit onze unieke Data Competence Centers geven wij data daadkracht.

Wat doen we?

Wij leveren de digitale infrastructuur van onze klanten met diensten op het gebied van Colocatie, High performance Computing, Cloud en Connectiviteit. Als 100% Nederlands bedrijf bieden we volledige transparantie en controle over klant data. We zijn dichtbij en toegankelijk en vooral actief in het publiek-private domein.

Hoe werken wij?

Wij geloven in een samenwerking waarbij mensen elkaar persoonlijk (leren) kennen en daardoor proactief handelen. Met vertrouwen in de Nederlandse innovatiekracht van bedrijven, onderwijs en wetenschap bewaren, ontsluiten en distribueren wij data in onze datacenters, onze eigen IaaS Cloud en datacenters van derden.

Wij zijn nuchter en ondernemend met een unieke focus op veiligheid en duurzaamheid.

Waar doen we het voor?

Wij geloven dat de kracht van data, samen met de daadkracht van mensen, kan leiden tot een duurzame en betere wereld van morgen. Hieraan leveren wij graag onze bijdrage met onze dienstverlening, door onze innovatie (s) en het verbeteren van energieprestaties in de gehele keten. Dit zien wij als de enige duurzame weg om de explosieve groei in data, een positieve bijdrage te laten leveren aan onze digitale samenleving. Wij laten daarmee zien hoe de wereld van morgen nu al in de praktijk kan worden gebracht.

Om het bovenstaande te helpen realiseren zoeken wij een Medewerker **Sales Support**. Heb jij affiniteit met sales en marketing dan zoeken wij jou!

Als Sales Support medewerker ondersteun je de accountmanagers met diverse commerciële taken zoals offertes en contractbeheer, direct klantcontact voor opvolging van afspraken. Daarnaast zorg je voor maandelijkse facturatie vanuit Financial Force en je verzorgt sales management rapportages.

Verder sta je klanten te woord via de mail of telefoon. Zie jij knelpunten in dit gehele proces? Dan speel je die door naar je collega's – de processen kunnen altijd geoptimaliseerd worden!

Wat ga je doen?

- Zorgen dat onze bestaande en nieuwe klanten de beste commerciële ervaring krijgen;
- Samenwerken met accountmanagers en hen ondersteunen met pre- en aftersales taken;
- Genereren en optimaliseren van Salesforce rapportages;
- Controleren van verkoopcijfers, orders en de bijbehorende documenten;
- Activiteiten op het gebied van leadgeneratie;
- Ontvangen van binnenkomende telefoontjes, mail en post;
- Ondersteunen van het gehele commerciële proces;
- Ondersteuning van het commercieel management;
- Zorgdragen voor de dagelijkse voortgang van de werkzaamheden binnen het team;
- Aanspreekpunt zijn voor collega's, interne en externe partijen; jij bent de spin in t web!

Wat breng je mee?

- Goede communicatieve en sociale vaardigheden;
- Een aanpakkersmentaliteit, een proactieve en doelgerichte houding;
- Klant is koning attitude, je voelt je verantwoordelijk en je kan goed samenwerken;
- Je bent leergierig
- Uiteraard kan jij goed plannen en organiseren;
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift;
- Aantoonbare ervaring in een commerciële functie;
- Ervaring met Salesforce en kennis van Office 365
- SEO-kennis zou fantastisch zijn.
- Een afgeronde MBO 4 opleidingen minimaal 3 jaar ervaring in een soortgelijke functie

Wie ben jij ?

Je bent energiek, communicatief sterk en commercieel gedreven. Zo beschik jij over een gezonde dosis drive en pit om (nieuwe) klanten te enthousiasmeren voor onze diensten die wij verkopen. Jouw klant- en servicegerichte werkhouding vertaalt zich naar een vlotte manier van handelen bij het beantwoorden van diverse klantvragen en het oplossen van problemen. Je stroopt graag je mouwen op, bent leergierig, ambitieus én samenwerking binnen een jong en gedreven team spreekt jou bijzonder aan.

Met wie werk jij samen?

Een Bytesnetter kenmerkt zich door zijn of haar klantgerichtheid, het nemen van verantwoordelijkheid en de mate en wijze van samenwerken. Wij zijn nuchter en pragmatisch en dragen allemaal graag bij aan een veilige en duurzame digitale samenleving.

Wat bieden wij?

- Een leuke uitdaging waarin jij je sterk kan ontwikkelen;
- Mogelijke doorgroei naar accountmanagement;
- Een jong en gemotiveerd team;
- Bruto maandsalaris tussen de € 2.500,00 en € 3.000,00 o.b.v. 40 uur;
- Direct dienstverband - 8% vakantiegeld en 25 vakantiedagen;
- Reiskostenvergoeding;
- Marktconforme secundaire arbeidsvoorwaarden;
- De lekkerste en meest duurzame koffie die er is:

Sollicitatie

We begrijpen dat je enthousiast bent geworden van deze leuke functie. Stuur zo spoedig mogelijk een je CV en motivatiebrief naar hr@bytesnet.nl waarin je duidelijk maakt waarom jij de aangewezen persoon bent voor deze functie.

Uiteraard staat deze vacature open voor iedereen die zich hierin herkent.

