Jobtoolz – Sales Manager

Wij zijn op zoek naar een ...

Sales Manager die onze volgende groeisprong leidt

Je stuurt de volledige salesorganisatie aan - direct sales, partnerships, SDR's - en vertaalt de bedrijfsstrategie naar heldere, haalbare targets.

Je blijft dicht genoeg op het werk zitten om zelf aan te schuiven bij de grote deals, de pitch aan te scherpen en zelf de telefoon op te pakken wanneer dat moet.

Je werkt nauw samen met Marketing, Customer Success en Product om ons ICP en onze GTM-boodschap scherp te houden.

Je bent eigenaar van forecasting, budgettering, werving en compensatiebeleid voor het hele salesteam en van de commerciële strategie: pricing, dealstructurering en revenue-optimalisatie.

Je bouwt de salesmethodiek, de bezwaarbehandeling en de competitieve positionering, gebaseerd op tijd doorgebracht in échte gesprekken met prospects - niet vanachter een dashboard.

Je bouwt de salescultuur, -structuur en leiderschapscapaciteit die met ons meeschaalt terwijl we nieuwe markten en gebieden betreden.

Wat wordt er van jou verwacht?

De Sales Manager van onze dromen…

… is een bouwer. Je hebt eerder salesteams geleid en weet het verschil tussen het managen van een cijfer en het bouwen van een organisatie die dat cijfer telkens opnieuw haalt.

… heeft 5-7 jaar B2B SaaS-sales-ervaring, waarvan 2+ jaar in een leidinggevende rol. HR tech-ervaring is een stevige plus.

… heeft eerder organisatiebrede forecasting en pipeline-voorspelbaarheid in handen gehad, niet alleen het eigen cijfer, maar dat van het hele team.

… vindt reizen in de Benelux geen bijzaak maar vanzelfsprekend: dicht op het team zitten, calls terugluisteren, aansluiten bij belangrijke deals, coachen in het moment.

… is commercieel scherp én een peopleleider tegelijk. Evenveel energie voor de deal-economics als voor de ontwikkeling van het team.

… denkt in systemen: je ziet hoe sales verbonden is met marketing, product en customer success, en gebruikt dat om de hele go-to-market scherper te maken.

… is een sterke communicator die 's ochtends het board overtuigt en 's middags een nieuwe SDR meeneemt in de aanpak.

… brengt rust en helderheid wanneer prioriteiten verschuiven, en neemt eigenaarschap - je wacht niet op een plan, je bouwt er zelf een.

… is vloeiend in het Nederlands en Engels.

Wat bieden wij jou aan?

- Een loon natuurlijk!
- Een opleidingsbudget om jezelf professioneel nog verder te ontwikkelen én zelf je carrièrepad uit te stippelen.
- Een cafetaria hebben we niet, een cafetariaplan daarentegen.
- Maaltijd- en ecocheques.
- De meest uitgebreide & innovatieve hospitalisatieverzekering die ook ambulante kosten dekt.
- Tot 31 vakantiedagen om voldoende tijd te spenderen met jouw familie en vrienden.
- Een laptop (du-uh)
- Een hybride werkomgeving met glijdende uren.
- Teamactiviteiten. Veel. Héél veel.
- Teamtalks op vrijdag mét onbeperkte toegang tot onze Jobtoolz booze-bar.
- Een A-team met goesting om er elke dag voor te gaan.

Goesting gekregen?

Bezorg ons je cv, motivatiebrief, uittreksel van het strafregister, je rijksregister num….

Grapje!

Het enige wat jij moet doen is op ‘solliciteren’ klikken en ons omver blazen met jouw goeste en passie voor de job als Sales Manager. Wij zetten alvast de koffie klaar.

Tot binnenkort!

http://www.jobtoolz.com