



BUSINESS DEVELOPER | ACCOUNT MANAGER

FREELANCE.NL

Business Development | Trusted Advisor | Initiator | Bouwer

Freelance.nl is hét platform waar freelancers en organisaties elkaar vinden. Dagelijks werken we met een enthousiast team aan de beste oplossingen om freelancers en organisaties efficiënt met elkaar te verbinden.

Als Marktleider hebben wij grote ambities om nog verder uit te breiden. Met een nieuw te lanceren SaaS platform en een snel toenemend aantal gebruikers staat er ook dit jaar weer veel op de planning. Wil jij als Business Developer onderdeel uitmaken van een groeibedrijf en ben jij klaar voor jouw volgende stap? Lees dan snel verder!

Jouw profiel

Sales natuurlijk! Maar, wij zijn niet zoek naar die “Sales tijger die geen uitdaging uit de weg gaat”. Wij zoeken iemand die net als wij gelooft in een service gerichte aanpak, iemand die doorlopend op zoek is naar mogelijkheden om onze klanten nog succesvoller en blijer te maken. Met deze insteek ben jij in staat om nieuwe relaties aan te gaan en deze verder uit te bouwen. Zo leg jij het fundament voor jouw en ons langer termijn succes.

Ook in deze bijzondere tijd ben jij in staat om echte connecties te maken; nu nog telefonisch of via Teams en straks natuurlijk weer op locatie. Jij legt eenvoudig contact en maakt hierbij handig gebruik van je netwerk.

Binnen Freelance.nl werk je nauw samen met o.a. Customer Succes en Marketing. Je deelt je ervaring en vertaalt de klantenwens door naar nieuwe functionaliteiten. Samen streef je er naar om nog meer freelancers en organisatie zo efficiënt mogelijk met elkaar te verbinden.

Je krijgt energie van het aanboren van nieuwe klantsegmenten, zodat ons platform de standaard wordt voor elke freelancer en organisatie



Wat ga je doen?

- Je bouwt en versterkt nieuwe klantrelaties
- Je introduceert bestaande oplossingen succesvol in nieuwe klant-segmenten
- Je maakt ambassadeurs van onze klanten door samen te kijken hoe ze nog succesvoller kunnen zijn
- Je bent onderdeel van een enthousiast team en draagt bij aan de verdere groei van Freelance.nl

Wat breng je mee?

- Enthousiasme, nieuwsgierigheid en een servicegerichte instelling
- Interesse in Marketplaces en/of SaaS oplossingen
- Tenminste 3 jaar ervaring binnen sales, waaronder het succesvol acquireren en ontwikkelen van nieuwe klanten
- Je ziet kansen, weet anderen mee te krijgen en bent proactief
- Je bent communicatief vaardig en beweegt je gemakkelijk op alle niveaus
- Je werkt graag voor een organisatie die vernieuwend is
- In bezit van een Bachelor/masterdiploma

Competenties

Natuurlijke focus op commercieel handelen, deal closer, client focus, output gedreven, ondernemend, netwerker, hands-on, organisatiesensitief, lef, intelligent, bouwer, zelfkritisch, hoge gunfactor en gevoel voor humor

Wat bieden we jou

- Een snelgroeïende scale-up met veel ruimte voor goede ideeën
- Een goed salaris met een aantrekkelijke bonusregeling, leaseauto, telefoon en laptop van de zaak
- Elke dag een verzorgde verse lunch op een mooi en goed bereikbaar kantoor in Utrecht
- Een werkomgeving die je uitdaagt en volop mogelijkheden biedt
- Een informele cultuur waar successen worden gevierd en er op regelmatige basis leuke teamuitjes plaatvinden
- Onderdeel uitmaken van een enthousiast en ambitieus groeiteam



Organisatie

Freelance.nl verbindt als marktleider al bijna 20 jaar freelancers aan organisaties. Op ons platform brengen we met efficiënte tools zoveel mogelijk verbindingen tot stand, zodat mensen echt gelukkig worden en organisaties sneller groeien.

In 2015 zijn de e-Commerce ondernemers Björn en Jan in het bedrijf gestapt, nadat zij eerder Evolta Energie, (nu Oxxio) en Tjingo, het online reisbureau succesvol in de markt hebben gezet. Hun primaire doelstelling was destijds om Freelance.nl het nummer 1 freelance platform van Nederland te maken. Dat is inmiddels ruimschoots gerealiseerd, maar de ambitie reikt verder.

Met een ambitieus team en meerdere openstaande vacatures maken wij met zowel ons platform als de organisatie een flinke groei door. Dit betekent dat je terecht komt in een leuke en uitdagende werkomgeving waarin veel ruimte is voor eigen initiatief.

YVY | advice search match

Bij YVY | advice search match gaat het om jou. YVY is jouw carrière coach. Jij bent uniek. Jij bent niet in een hokje te plaatsen. Je wilt een serieuze sparring partner voor jouw carrière. Je bent ambitieus, hoog opgeleid en bezit een gezonde dosis zelfreflectie. Je vindt het belangrijk dat het bedrijf waar jij voor werkt jouw visie en opvattingen deelt.

Meer informatie

Yvette van der Vliet 06 551 84 064 yvette@vy.nl