

NOVEC B.V.

Uniek is het ondernemende karakter van ons bedrijf. Stilstaan is achteruitgang en daarom zijn we volop in beweging en steeds op zoek naar nieuwe mogelijkheden om de business uit te breiden! Als dienstverlener op het gebied van telecommunicatie, gericht op de verhuur van bestaande infrastructures, heeft onze organisatie grote beursgenoteerde bedrijven als klant. NOVEC B.V. is exploitant en beheerder van de netwerken van OTC Networks B.V. een Nederlands bedrijf, met grote Nederlandse stabiele aandeelhouders. **BinnenBereik**, is een nieuwe merknaam van OTC Networks BV.



BinnenBereik voorziet in de groeiende behoefte aan goed mobiel bereik binnen gebouwen. Goed mobiel bereik binnen hoge, verduurzaamde gebouwen/kantoorpanden, blijkt om verschillende redenen vaak dramatisch slecht. Het mobiele signaal komt het gebouw niet of nauwelijks binnen, met als gevolg géén mobiel bereik.

BinnenBereik heeft een indoor mobiel netwerk ontwikkeld dat binnen optimaal bereik biedt van alle telecomproviders, 'as a service' en 5G ready. Een gebouweigenaar, - gebruiker of -beheerder wordt hiermee volledig ontzorgd op het gebied van mobiele connectiviteit.

We zijn op zoek naar een SALES MANAGER

Als Sales Manager maak je vanuit NOVEC deel uit van het jonge, informele en enthousiaste team van BinnenBereik. Je voornaamste taak is het acquireren van nieuwe klanten en houdt je je bezig met het uitbouwen van bestaande klantrelaties. Je bent voor de klanten een betrouwbare adviseur en straalt de professionaliteit van de organisatie uit. Je weet je te verplaatsen in de klant en zijn behoeften goed in kaart te brengen. Je bent creatief, volhardend en initiatiefrijk als het gaat om het leggen van nieuwe contacten, het sluiten van overeenkomsten en maakt gebruik van je reeds opgebouwde netwerk binnen de vastgoedsector. Daarnaast ben je een proactieve teamplayer met een drive om samen met je team de targets te halen.

BELANGRIJKSTE TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Acquisitie van nieuwe klanten (B2B);
- Het onderhouden en uitbouwen van bestaande klantrelaties;
- Ontwikkelen en onderhouden van de sales pipeline;
- Opstellen en calculeren van offertes, voeren van contractonderhandelingen en sluiten van overeenkomsten;
- Ontplooien van verkoop bevorderende creatieve initiatieven;
- Realiseren van omzet en orderintake targets.

KENNIS EN ERVARING

- Minimaal HBO werk- en denkniveau;
- Minimaal 5 jaar aantoonbare buitendienst ervaring als salesmanager in de zakelijke markt (B2B);
- Netwerk binnen de vastgoedsector;
- Goede mondelinge en schriftelijke communicatieve vaardigheden;
- Je bent energiek, hebt een sterke commerciële drive en weet deals te closen;
- Teamplayer.

JIJ HEBT

- Overtuigingskracht: je kiest argumenten die tot begrip leiden. Neemt de ander mee in je redenering en enthousiasme. Verkrijgt instemming voor je voorstel.
- Initiatief: je zet uit eigen beweging de eerste stap. Ziet en benut kansen om doelstellingen te bereiken. Neemt het voortouw.
- Dynamische analyse: je verzamelt informatie en weet feiten en de besluitvorming bij de klant helder te krijgen. Ook door goed te luisteren en vragen te stellen.
- Netwerken: je stapt op anderen af, onderhoudt contacten die voor het eigen functioneren en de organisatie belangrijk zijn. Weet de juiste mensen te vinden om steun en medewerking te krijgen.

ENTHOUSIAST?

Enthousiast geworden en herken je jezelf in bovenstaande profiel? Dan nodigen we je harte uit te reageren. Graag je reactie voorzien van CV mailen naar NOVEC t.a.v. a.spronk@novecbv.nl