

Sales Account Manager

Gent

Contract onbepaalde duur

Wat mag je van deze job verwachten? Lees hieronder een dag uit het leven van een Sales bij Digital marketing bedrijf.

Wat een sales doet is toch duidelijk!? Toch vinden wij van niet. Een sales is een belangrijk persoon in het team. Die naast de ambiance, ook zorgt voor leads en de opvolging ervan.

Hoe gaat dit er aan toe bij het Digital Marketing bedrijf? Dat is het best toegelicht aan de hand van een dag overzicht.

08:30

Aankomst op kantoor. De trap op van het kantoor, een lekkere versgemalen koffie en de dag kan starten, even stil staan bij de komende dag, een takenlijst opmaken en snel door mijn mails gaan.

09:00

Op woensdag is er op dit moment altijd een interne sales meeting, waarbij ik met het management rond tafel zit en de sales van de voorbije week en de leads van de komende week bespreek. Ik vraag wat extra ondersteuning voor het uitwerken van een pitch deck en boek een meeting met één van de strategen om er samen onze tanden in te zetten.

Op andere dagen ben ik de baan op voor het bezoeken van prospecten, check ik LinkedIn, volg ik leads op, zit ik samen met een strateeg om een pitch deck op te stellen, enz.

09:45

Ik neem de rapportage van mijn laatste klantenmeeting door, ik vul Hubspot verder aan en ik deel mijn sales briefings via Google Drive, ik plan de volgende stappen en noteer in mijn agenda de gemaakte afspraken. Ik ga meteen ook door mijn Salesfunnel en vul aan waar nodig.

10:30

Tot de middag heb ik calls ingepland. Ze zijn opgesplitst in een aantal cold calls ter kennismaking en ik moet dringend ook nog een aantal offertes opvolgen, aan de slag dus.

11:30

Ik belde blijkbaar net op het goede moment, want een nieuwe afspraak is een feit. We moeten een ambitieuze marketingverantwoordelijke helpen om zijn CEO te overtuigen

meer in te zetten op Performance marketing. Ik weet ook al wie zijn grootste concurrenten zijn en verdeel intern een aantal taken om de afspraak voor te bereiden. Alles is ingepland dus kan ik verder bellen.

12.30

Tijdens de lunch delen we verhalen van afgelopen weekend en plannen we de volgende BBQ.

13:00

Ik krijg een mailtje van mijn collega met een link naar een presentatie, ik bekijk de website van de klant en ga op zoek naar een aantal relevante afbeeldingen om de PowerPoint te personaliseren. Ik ga nog even door de audit die we voorbereid hebben en werk de presentatie af.

14:00

Ik neem snel afscheid van mijn collega's, want ik ben deze namiddag op de baan.

Muziek luisteren in de auto en in mijn hoofd nog even de aanpak doornemen.

14:30

Zoals steeds krijg ik aan de receptie een glimlachend gezicht als reactie op de naam van het bedrijf, ik word naar de vergaderzaal gebracht en sluit snel de nodige kabels aan om te presenteren. De marketingverantwoordelijke en zijn nieuwe collega komen binnen en we maken kennis, ik krijg 1 uur om hen te overtuigen.

,

De meeting verloopt vlot en de presentatie gaat over in een geanimeerd gesprek, ze zijn mee met ons verhaal, het klikt en het budget moet voorgelegd worden maar we maken meteen al een afspraak voor de volgende stappen. (1 uur werden er uiteindelijk 2).

16:30

Snel terug naar de auto, want ik heb afgesproken om een koffie te gaan drinken met iemand uit mijn netwerk, ze had een aantal interessante leads voor mij.

16:50

Ik ben blijkbaar te vroeg, dus ik maak snel even de offerte op van mijn meeting zonet, de gegevens stonden al allemaal ingevuld dus dat gaat snel. Mijn afspraak komt toe en ik luister naar de info over haar connecties, ze kenden ons al van onze blog en website.

18:00

We nemen afscheid en ik vertrek naar huis.

19:00

Ik voeg nog snel even de connecties toe op LinkedIn en krabbel een aantal ideeën neer die ik morgen wil bespreken, nog snel even door mijn mails en stop voor vandaag, morgen is een nieuwe dag met nieuwe afspraken.

Wie zoeken we?

Heb jij sterke communicatie skills?

Heb je geen schrik om koude prospectie te doen?

Ben jij altijd enthousiast en heb je een passie voor sales?

Wil je systematisch werken richting succesvolle sales?

Werk je graag in een team en met een team?

Heb je 5 jaar ervaring in Sales en weet je waar de klepel hangt?

Dan ben jij de dame of heer die we zoeken!

Als Sales kom je terecht bij een super dynamisch team dat zich elke dag inzet om bedrijven via performance marketing te helpen maximale ROI te halen.

Wat is je job?

Als Digital Marketing bedrijf willen wij groeien en om dat te bewerkstelligen versterken we ons sales team met een Sales verantwoordelijke.

Als Sales verantwoordelijke ben je verantwoordelijk voor het systematisch contacteren en opvolgen van potentiële klanten, afspraken te boeken en offertes op te stellen in samenspraak met de operations manager en strategen. Samen met het management bepaal je de sales aanpak en geef je input voor de marketingstrategie.

Social Media, Email, telefoon en CRM zijn dan ook je voornaamste tools. Je doel is om voornamelijk te prospecteren. Je blijft ook enthousiast als het even moeilijk gaat, je hebt geduld, je volhardt en zet door, en springt een gat in de lucht wanneer het lukt!

Wie zoeken we?

Heb je een passie voor digitaal? Heb je een passie de relatie met onze klanten centraal te plaatsen? Da's super en belangrijk, maar je moet vooral empathie en goesting uitstralen, goesting om te werken, goesting om te leren, goesting om je vast te bijten in een klant.

Je moet geen expert zijn in digitale marketing, want je wordt omringd door de knapste koppen in de business.

Wil je deel uitmaken van een dynamische groep en mee verantwoordelijk zijn voor de groei van een bedrijf in volle expansie?

Neem dan vandaag contact met ons op!

Wat staat jou te wachten

Wat heeft het Digital Marketing bedrijf jou te bieden? Een uitdagende job met voldoende variatie. Je zal samen kunnen werken met echte digital experts op interessante klanten uit verschillende sectoren. Dit zorgt ervoor dat het nooit saai zal worden. Het is een Gents agentschap dat midden en grote bedrijven bijstaat in het opstellen en uitvoeren van hun digitale marketing strategie.

Je kan werken van thuis alsook in een vlot te bereiken kantoor, met boeiende klanten en talentvolle collega's. Verder zal je een marktconforme vergoeding krijgen en extralegale voordelen in lijn met jouw ervaring en expertise. Wij werken steevast voor ambitieuze managers die op zoek zijn naar betere resultaten via digitaal. We zetten heel sterk in op een mix van jonge digital experts, aangevuld met het grijzere haar van senior strategen, omdat dit ons een interessante combinatie van ideeën en oplossingen biedt. Ze bouwt aan een team van high potentials, elk met een sterk T- of M-profiel. We gaan samen met onze klanten in de modder staan, bepalen de precieze noden en behoeften en helpen bij het implementeren van hun online marketing plannen, technologie en organisatiestructuur. We hebben ook geen schrik om onze klanten mee te begeleiden en op te leiden in de digitale wereld, zodat ze na verloop van tijd op hun eigen benen kunnen staan.