



Vacature Teamleader Sales

OmniP Labs B.V. is een high potential startup met een internationale focus. Als Smart City system integrator zetten wij intelligente en duurzame technologieën in welke bijdragen aan een grotere leefbaarheid in steden en industrieën. Daarnaast richten we ons op de inzet van duurzame energie en het terugdringen van CO2 uitstoot. Hierbij kijken we naar de trends en uitdagingen die we zien aankomen in het jaar 2050, als gevolg van urbanisatie en klimaatverandering. Aan de hand van deze visie werken wij aan toekomstbestendige bouw- en woonconcepten, de ontwikkeling van nieuw te realiseren stadsgebieden en willen wij daarnaast een bijdrage gaan leveren aan de decarbonisatie van ontwikkelingslanden. OmniP Labs focust zich op de integratie van bouwen&wonen, klimaat& energie en Internet of Things. Onze missie: 'Let's build a future planet, city by city'. In dat kader werken wij samen met overheden, technische universiteiten en kennisinstellingen. Als startup won OmniP Labs pitches en werden wij finalist tijdens de IBM Smart Camp competitie. Daarnaast kwamen wij aan bod bij BNR Nieuwsradio, Quote, Sprout en Emerce.

Werkgebied en cultuur binnen de organisatie

Internationaal georiënteerd, future Science Business & Innovation, informeel, open minded en teamgericht.

Functieomschrijving:

Voor een nieuw op te zetten consultancytak, zijn wij op zoek naar een gedreven Teamleader Sales. In deze functie ben je verantwoordelijk voor het aansturen van het salesteam ten behoeve van het acquireren van nieuwe projecten, het vergroten van de orderportefeuille en het uitwerken van onze commerciële strategie. Als Teamleader Sales heb je senior ervaring op het gebied van sales en consultancy, bij voorkeur in een of meerdere van de volgende sectoren: de Bouw, Luchtvaart en/of IT. Daarnaast ben je bereid om je de andere sectoren eigen te maken. We zoeken een kandidaat die aantoonbaar bevlogen is op het vlak van duurzaamheid en technologische innovatie. Gezocht wordt naar een gedreven persoon met een vooruitziende en strategische blik. Je draagt bij aan de sterke groei van het bedrijf. Je maakt je sterk voor het naleven van targets en je kunt meerdere uiteenlopende projecten managen. Dit alles doe je met de ondersteuning van nieuw, enthousiast team. Focus ligt op de Benelux.

Onder jouw werkzaamheden vallen:

- Het managen van het Salesteam (aansturen, naleven van targets, inhoudelijk medevormgeven van het salesproduct)
- Het opstellen en uitvoeren van een salesplan
- Benaderen van nieuwe klanten en het creëren van sales kansen
- Het voorbereiden en uitvoeren van acquisities
- Marktverkenning en strategie
- Account management
- Bezoeken en onderhouden van relaties
- Het maken van productpresentaties
- Projectvoorstellen en offertes voorbereiden en uitwerken
- Het bezoeken van marktconsultaties
- Het voeren van prijsonderhandelingen

Eisen:

- Leidinggeven ervaring
- Je beschikt over HBO werk- en denkniveau
- Flexibele werkhouding en je kunnen verdiepen in verschillende sectoren en klantvragen
- Zelfstandige werkhouding
- Nieuwsgierige, onderzoekende instelling
- Conceptueel en analytisch denkvermogen
- Probleemoplossend vermogen
- Geen 9-5 mentaliteit
- Communicatief sterk
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift
- Liefst uit de omgeving van Amsterdam
- Minimaal 3 jaar relevante werkervaring
- Rijbewijs B

Wat bieden wij

Een jong, proactief team van enthousiaste en gedreven collega's met veel vrijheid voor innovatie en een sterke, internationale groeiambitie.

Opleidingsniveau

HBO / WO

Dienstverband

Vast, met proefperiode

Aanstelling

40 uur

Salaris

Wordt nader bepaald

Contactgegevens

OmniP Labs B.V. (Adam Smith Building)

Francisca Kapar

Thomas R. Malthusstraat 1-3

1066 JR Amsterdam

hr@omniplabs.com

www.omniplabs.com