

## Binnendienst Sales Executive

Voor onze ambitieuze groeiplannen zijn wij op zoek naar versterking in het sales team. Jouw rol binnen VertiDrive is cruciaal. In het beginstadium van nieuwe leads is het essentieel deze goed te waarderen. Geïnteresseerd in deze uitdagende functie? Lees dan verder!

VertiDrive ontwikkeld en produceert semi-automatische robotische oplossingen die het dagelijkse werk in de oppervlaktebehandeling industrie vereenvoudigen, verbeteren en versnellen. De VertiDrive oplossingen worden voornamelijk gebruikt in maritieme, tankopslag en offshore-industrie. Veiligheid, kwaliteit en efficiëntie staan centraal in de ontwikkeling. De oppervlaktebehandeling industrie staat aan de vooravond van een transitie welke gedreven is door de vraag van klanten om sneller meer maatschappelijk verantwoordelijk en milieuvriendelijk te gaan werken. VertiDrive haar klantenkring bevindt zich voornamelijk in de contracting business. Het belang van contacten met opdrachtgevers van deze contractors is onverminderd belangrijk.

### Wat ga je doen?

Potentiële nieuwe klanten zijn (gelukkig) vaak op zoek naar betere manieren om de huidige manier van werken te verbeteren, it's all about money and safety. Deze aanvragen hebben direct jouw aandacht; je benadert ze proactief en weet doormiddel van het stellen van de juiste vragen hun doelstellingen en verwachtingen in kaart te brengen, om zo snel te kunnen bepalen of we waarde kunnen toevoegen aan hun projecten. De vergaarde informatie is van cruciaal belang in de beginfase van het verkooptraject en je houdt dit nauwkeurig bij binnen het CRM systeem. Met jouw input draag je bij aan een uitstekende waardebeoordeling voor de binnenkomende leads die vervolgens op tijd kunnen worden opgevolgd.

Met behulp van onze intelligente website en de marketing automation/lead nurturing zorgen we er voor dat onze potentiële klanten de informatie krijgen waarna ze op zoek zijn.

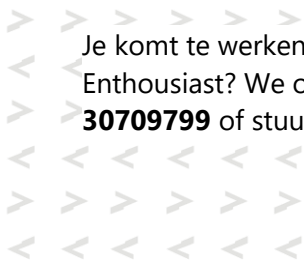
In samenwerking met onze Digital Marketing Specialist houdt je ook de activiteiten op bijvoorbeeld LinkedIn in de gaten en zal je hier ook actief potentiële klanten benaderen. Bij het zien van nieuwe kansen ben je creatief, vasthoudend en toon je initiatief. Behalve een bron van inspiratie, ben je ook het eerste aanspreekpunt voor de klant. Om je snel gevoel te geven bij de VertiDrive oplossingen wordt je tevens onder begeleiding verantwoordelijk voor alle spare part orders, de verwerking hiervan en overdracht aan de afdeling logistiek.

### Herken jij jezelf in onderstaande

- 1 tot 3 jaar werkervaring in sales
- Pro actief
- Verantwoordelijkheid durven nemen
- Nederlands en Engels in woord en geschrift.
- Team player
- Affiniteit met techniek en robotica.
- Actief kunnen luisteren naar wensen en uitdagingen van de klant en deze kunnen vertalen.

### Wat biedt VertiDrive

- Passend salaris afhankelijk van aantoonbare ervaring.
- Ontwikkel- en doorgroei mogelijkheden bij een groeiende organisatie.
- 25 vakantiedagen.
- Een fulltime dienstverband.
- Thuiswerken is in overleg mogelijk.
- Dagelijks een lekkere lunch op kantoor, door Corona nemen we vooralsnog onze boterhammen van huis mee.



Je komt te werken in een enthousiast team met vindingrijke collega's die houden van aanpakken.  
Enthousiast? We ontvangen jouw sollicitatie graag! Voor meer informatie bel je met Maarten van Geuns via **06-30709799** of stuur je sollicitatie naar **[m.vangeuns@vertidrive.nl](mailto:m.vangeuns@vertidrive.nl)**



VERTIDRIVE B.V. | GIETERIJWEG 15 | 3089 JZ ROTTERDAM | THE NETHERLANDS  
T +31 (10) 763 02 00 | E [INFO@VERTIDRIVE.NL](mailto:INFO@VERTIDRIVE.NL) | W [WWW.VERTIDRIVE.COM](http://WWW.VERTIDRIVE.COM)  
CHAMBER OF COMMERCE 24448205 | VAT NL 8201.77.064.B01

In all cases where we act as provider or supplier, our offers, orders placed with us, and agreements concluded with us are subject to the conditions and requirements laid down by the Netherlands Metal Association (the 'Metaalunievoorwaarden'). These conditions and requirements are filed with the registrar of the District Court of Rotterdam.