



Sales Manager

PROUD
EXPERTS

PRODEXPERTS.COM

dare
to
grow



DE ORGANISATIE

Proud Experts, is een succesvolle organisatie die hoogwaardige dienstverlening biedt aan de financiële sector. Met een team van ongeveer 140 gedreven professionals ondersteunt Proud Experts gerenommeerde klanten bij klantinteractieprocessen als hypotheekacceptatie, compliance (Customer Due Diligence), verzekeringen en pensioenen. Door expertise in managed outsourcing, ondersteunt Proud Experts organisaties in hun volledige klantketen, van front- en mid- tot backoffice activiteiten. Proud Experts onderscheidt zich door een pragmatische, op maat gemaakte aanpak, waarmee ze langdurige partnerships opbouwen en opereren als een verlengstuk van hun klanten.

Bij Proud Experts heerst een informele en open cultuur waarin hard werken en kwaliteit leveren hand in hand gaan met een goede werksfeer en aandacht voor klanttevredenheid. Vanuit een fris kantoor in Nijmegen en met hybride werkopties speelt Proud Experts flexibel in op de behoeften van hun klanten. Daarnaast beschikt het bedrijf over belangrijke certificeringen, waaronder ISO 27001 en Wft, die de betrouwbaarheid en professionaliteit van hun dienstverlening onderstrepen. Proud Experts is onderdeel van Söderberg & Partners, een van oorsprong Zweeds bedrijf dat actief is in Noord-Europa en Nederland.

Kijk hier voor meer informatie; <https://www.proudexpts.com/>

**PROUD
EXPERTS**

DE FUNCTIE



Doel van de functie

Als Sales Manager bij Proud Experts ben je verantwoordelijk voor het realiseren van omzetgroei en marktontwikkeling binnen de domeinen hypotheek, verzekeren, pensioen en compliance. Je richt je op het aantrekken van nieuwe klanten, het opbouwen van sterke relaties, en het overtuigend presenteren van onze diensten. Door jouw vermogen om marktanalyse om te zetten in groeistrategieën, help je klanten verder te ontwikkelen en nieuwe markten te verkennen. Jouw analytische vaardigheden en inzicht in financiële processen maken het mogelijk om passende oplossingen te bieden, waarmee je zowel bestaande als potentiële klanten optimaal ondersteunt.

Inhoud van de functie:

- Het opstellen van strategische accountplan(nen) met realistische doelen over de domeinen hypotheek, verzekeren, pensioen en compliance;
- Acquireren van nieuwe klanten in de pensioen- en verzekeringsbranche;
- Identificeren van verkoopkansen;
- Opbouwen en onderhouden van duurzame klantrelaties;
- Vertegenwoordigen van Proud Experts aan potentiële klanten en in externe netwerken;
- Opstellen van offertes en contractonderhandelingen voeren;
- Realiseren van de gestelde omzetdoelstellingen;
- Signaleren van marktontwikkelingen en kansen.

Plaats binnen de organisatie

In nauwe samenwerking met een dealteam waarin diverse disciplines aanwezig zijn ontwikkel je maatwerkoplossingen die perfect aansluiten bij de specifieke eisen van nieuwe klanten. Wanneer een bestaande klant een nieuwe vraag heeft, sluit ook het operationele team aan. Dit doe je deels vanuit kantoor, maar ook door regelmatig op locatie bij klanten te zijn om waardevolle input te verzamelen en relaties te versterken. Je rapporteert rechtstreeks aan de Algemeen Directeur.

De bedrijfscultuur wordt omschreven als:
*korte lijnen, toegankelijk, open communicatie,
probleemoplossend en een gezamenlijke inzet*

DE FUNCTIE-EISEN

Proud Experts is op zoek naar een energieke en gedreven Sales Manager die past binnen de open en informele bedrijfscultuur. Je bent een teamplayer met een hands-on mentaliteit en je bent gewend om te schakelen tussen verschillende projecten.

Je herkent je in onderstaande:

- Aantoonbaar HBO of WO werk- en denkniveau;
- minimaal 5 jaar succesvolle commerciële buitendienst ervaring B-to-B binnen de financiële dienstverlening;
- Ruime ervaring, netwerk en track record m.b.t. grootzakelijke klanten;
- Ervaring met gesprekspartners op senior management (C-level) niveau;
- Aantoonbaar track record in het succesvol binnenhalen van nieuwe klanten en het behalen van verkoopdoelstellingen;
- Je bent sterk in het opbouwen en onderhouden van een netwerk en weet hoe je relevante spelers bij prospects in kaart moet brengen;
- Relevante kennis en affiniteit in de verzekeringsbranche en de bijkomende trends en ontwikkelingen is een pré.
- De potentie om termijn een sales team te gaan leiden;
- Uitstekende communicatieve en presentatievaardigheden;
- Sterk in relatiebeheer en het opbouwen van netwerken;
- Proactieve, resultaatgerichte en ondernemende instelling.



GEDRAGSCOMPETENTIES - HOE

Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaalt kunnen worden.

RESULTAATGEBIEDEN - WAT

Accountmanagement

Resultaat: verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen.

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die aan de behoeften van belanghebbenden beantwoordt.

Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

Strategie

Resultaat: behoud of versterking van de legitimiteit en/of de marktpositie van de eigen organisatie.

Te realiseren door: het ontwikkelen van de lange termijn organisatiedoelstellingen en het uitzetten van hoofdlijnen waarlangs deze doelstellingen bereikt moeten worden.

Initiatief

Mogelijkheden herkennen en daar acties op uit zetten; zelf-starter in plaats van passief afwachten en kijken wat er op je afkomt.

Netwerken

Het opbouwen van relaties die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Ondernemerschap

Bereid tot actie. Blijft niet stilzitten als er iets moet gebeuren, maar gaat, na het maken van een actielijst/plan, meteen aan de slag.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode in combinatie met flexibel kunnen acteren als je standpunt anders gezien wordt door de anderen.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten. Hiernaast kun je ook met teleurstellingen omgaan.

Samenwerken

Een actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Proud Experts biedt een uitdagende en afwisselende functie binnen een dynamische en groeiende organisatie. Je krijgt de kans om mee te bouwen aan de verdere ontwikkeling van het bedrijf en je commerciële talenten volledig te benutten.

Op basis van een fulltime dienstverband (40 uur) krijg je;

- Salarisindicatie tussen €80.000 en €100.000 bruto per jaar, afhankelijk van ervaring en expertise;
- Regeling mobiliteit (leaseauto of onkostenvergoeding bij eigen vervoer);
- 25 vakantiedagen;
- Pensioenregeling via Nationale Nederlanden;
- Mogelijkheid tot participatie in de toekomst;
- Hybride werkmodel (2-3 dagen thuiswerken);
- Open en informele werksfeer;
- Mogelijkheden tot persoonlijke ontwikkeling en doorgroei.



INTERESSE?

Neem contact op met Patrick via
06-18663229 | patrickheesakkers@luke.nl

WWW.LUKE.NL

