



Glashelder is de eerste onafhankelijke glasvezelprojectontwikkelaar en dienstenbundelaar in Nederland. Zij adviseert bewonersinitiatieven, vastgoedontwikkelaars, VVE's en woningcorporaties in hun wens om gebouwen/gebieden te voorzien van innovatieve glasvezelnetwerken en verzorgt de bundeling en verkoop van interessante diensten. Verspreid over geheel Nederland levert zij een uitgebreid en innovatief dienstenpakket over openbare glasvezelnetwerken. Om de ambitieuze groei-doelstellingen van Glashelder te realiseren zijn we op zoek naar een gedreven en ervaren iemand op marketing- & salesvlak met kennis van zaken in de glasvezelmarkt. Hij/zij acquireert, zet op en coördineert de verkoopactiviteiten (online & offline) van glasvezelprojecten in heel Nederland. De werkzaamheden worden in overleg deels verricht vanuit huis, deels vanuit het hoofdkantoor in Rotterdam en deels vanuit een regiokantoor in Brabant. Het kernteam bestaat momenteel uit 5 enthousiaste en gedreven medewerkers met ondersteuning vanuit de al bijna 15 jaar actieve moederorganisatie MoCo en zal komende jaren verder uitgroeien. De sfeer binnen de organisatie is te omschrijven als professioneel en informeel met directe en open communicatie. We bieden interessante studie- en doorgroeimogelijkheden. Kijk voor meer informatie op de website www.werkenisleuk.nl.

Wij zijn per direct op zoek naar een

Manager Marketing & Sales

Doel van de vacature Manager Marketing & Sales

Het acquireren, opzetten en coördineren van nieuwe en lopende glasvezelprojecten (richting zakelijke én consumentenmarkt).

Plaats in de organisatie

De Salesmanager rapporteert direct aan de Algemeen directeur en wordt ondersteund door de Managers Klanten Contact Center, Marketing & Communicatie en ICT. Hij/zij stuurt tevens diverse locatiemanagers aan.

Belangrijkste aandachtsgebieden en taken

Projectmanagement

- Rapporteren van salesactiviteiten en resultaten aan directie
- Vaststellen van de benodigde mensen en middelen ten behoeve van een project
- Het aansturen van de diverse (deel-)projecten

Leidinggeven

- Het aansturen van (freelance) medewerkers & business partners in projecten

Sales

- Doen van acquisitie naar nieuwe regio's en projecten
- Onderhouden van contacten met regiopartners en leveranciers
- Volgen van ontwikkelingen in de branche en markt; benchmarking
- Bedenken van acties (on- en offline) en bijstellen van dienstenportfolio

Functie-eisen

Kennis:

- HBO-/WO-niveau, bv. HEAO CE, of WO Bedrijfskunde
- Ervaring in de telecom-/ICT-branche is een duidelijke pré, evenals kennis van glasvezel

Vaardigheden:

- Commercieel gevoel; resultaatgericht
- Ondernemende geest
- Analytisch

Persoonlijkheid:

- Representatief
- Zelfstandig
- Leergierig
- Stevig in de schoenen; overtuigen

Aanbod:

- Uitdagende functie in sterk expanderende en innovatieve markt
- Inspirerende werkomgeving met ambitieuze en ervaren collega's
- Salarisindicatie: basis € 3.000- € 3.500 o.b.v. 40-uur bruto afhankelijk van niveau, netwerk, expertise en ervaring
- Aantrekkelijke bonusregeling tot 50% bovenop basissalaris
- Leaseauto
- 50% bijdrage aanvullend pensioen
- Mobiel abonnement met smartphone en laptop/tablet
- 50% bijdrage aan relevante cursussen/studie
- Creativiteit omzetten in zakelijke activiteiten die het nieuws raken
- Interessante studie- en doorgroeimogelijkheden

Solliciteren:

Ben je toe aan een nieuwe uitdaging en herken je jezelf in bovengeschetst profiel? Dan nodigen wij je van harte uit om te reageren! Laat je CV met motivatie achter op onze **sollicitatiepagina**.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.