

Vacature Sales (32 uur/Den Haag & Utrecht/per direct)
Sales bij sociale en duurzame onderneming

Klinkt dit als muziek in je oren:

Droom jij van een salesbaan waar je een eerlijk product verkoopt? Een product met een verhaal dat mensen willen hebben? De producten van i-did dragen bij aan een duurzamere textielketen en aan een inclusieve maatschappij. Jouw handen jeuken om hier je steentje aan bij te dragen. Jouw enthousiasme werkt aanstekelijk en je doet niets liever dan deuren openen, mensen aan je binden en resultaten boeken. Jij gaat een verschil maken!

Wat ga je doen?

Jij gaat als Sales de verkoop oppakken van onze producten. Je bent veel bezig met het opbouwen van een netwerk en het acquireren van nieuwe klanten. Daarnaast houd je contact met bestaande klanten en reageer je op klanten die zelf interesse tonen. Jij bent een ster in het opbouwen van (nieuwe) relaties, het warm maken van klanten voor i-did en hen laten overgaan tot het kopen van onze producten. Jij stelt offertes op en administreert alles zorgvuldig in Exact. Naast de producten breng je de deelnemers, die toe zijn aan een volgende baan, onder de aandacht bij klanten. Onze deelnemers kunnen van grote toegevoegde waarde zijn voor bedrijven. Jij maakt onze klanten hiervan bewust en zorgt dat bedrijven hun vacatures openstellen voor onze deelnemers.

Klanten

Jouw focus zal liggen op het B2B verkopen van onze tassen, accessoires en vilt. De producten zijn gemaakt van gerecyclede bedrijfskleding, die we vanaf maart 2022 in onze eigen fabriek vervilten. i-did werkt voornamelijk business-to-business. Tot de klanten behoren grote ondernemingen die hun bedrijfskleding willen omzetten naar viltproducten zoals KLM, IKEA, de Efteling en Defensie. Tot de klanten behoren ook bedrijven die grotere oplages willen kopen van onze eigen collectie, bedrijven die een eigen label willen laten produceren bij i-did, architecten en consumenten.

Samenwerking

Je werkt nauw samen met het businessteam en het productieteam. Samen met het businessteam (marketing, sales, financiële administratie) stel je verkoopdoelen vast en werk je samen om dit te bereiken.

We zijn een bevlogen en groeiend team. Iedereen heeft een breed takenpakket omdat we nog een relatief klein team zijn (18 personen exclusief de deelnemers). Doordat we een klein team zijn, kunnen we snel schakelen richting klanten en snel inspelen op de markt. Dit betekent dat jij flexibel bent, snel kunt schakelen en doorpakt. Je bent dus veel hands on aan het werk. Daarnaast zoom je soms uit om naar het grotere plaatje te kijken en de verkoopdoelen in de gaten te houden. Samen bouwen we een groter en sterker i-did. Jij gaat daar een belangrijke rol in spelen door een slinger te geven aan het opbouwen van nieuwe klantrelaties.

Wat doet i-did precies?

Mensen die al lang niet meer gewerkt hebben. Of nooit gewerkt hebben. Dit zijn onze deelnemers die wij helpen ontwikkelen, door middel van coaching en begeleiding op de werkvloer. We maken akoestische interieurproducten, tassen en accessoires van gerecyclede vilt in onze ateliers in Utrecht en Den Haag, waar de deelnemers hun werkvaardigheden ontdekken en ontwikkelen.

Wat vindt jouw collega van haar baan?

“Geen dag is hetzelfde bij i-did. De variatie is wat het werken bij i-did zo mooi maakt. Zo zit ik bijvoorbeeld 's ochtends aan tafel bij een grote corporate om te praten over producten van vilt gemaakt uit hun oude bedrijfskleding. Vervolgens stem ik met onze ontwerpster af welke samples zij voor de klant kan maken. Ondertussen bel en mail ik met potentiële klanten, heb ik een meeting om onze webshop verkopen te sturen, heb ik een cashflow call en stem ik af met mijn HR collega. Het geeft mij veel energie om bezig te zijn de ontwikkeling van i-did, van mijn collega's en van mezelf. Het werken met de methode van 'The Work' van Byron Katie zit in ons DNA. Het naar jezelf durven kijken in een sfeer van vertrouwen en eerlijkheid is erg inspirerend. Mijn dag is het meest compleet als ik tijdens de lunch een mooi gesprek heb met een van onze deelnemers. Want dat is uiteindelijk waar we het allemaal voor doen.”

(Jiska Rutteman - Salesmanager i-did)

“Ik voelde me thuis bij i-did “ - (F.M. voormalig deelnemer i-did)

Klaar voor een uitdaging? Dit helpt:

- Jij bent een echte verkoper
- Je hebt minimaal 2 jaar saleservaring;
- Jij denkt op HBO-niveau (je werkt zelfstandig, kan goed omgaan met veranderingen die je werk beïnvloeden, je kan snel schakelen en denkt vooruit);
- Jij bent pro-actief, daadkrachtig en hands on;
- Je bent een echte netwerker en houdt ervan om resultaten te halen;
- Jij schakelt snel, communiceert goed en weet mensen aan je te binden;
- Jij hebt affiniteit met onze sociale missie en met duurzaamheid.

En, wat hebben wij te bieden?

Wij snappen bij i-did heel goed dat werken niet alleen draait om een maandelijks bedrag op je bankrekening te ontvangen. i-did biedt wat extra's: een werkomgeving waarbij je elke dag opstaat om de wereld mooier te maken. Wij doen, geven elkaar vrijheid, vertrouwen en werken vanuit aandacht. Wij zijn samen op een missie en zijn met ons team in verandering en in (internationale) groei. In deze groei is het nu het perfecte moment om in ons team te stappen en hieraan mee te bouwen.

Solliciteren?

Leuk! Dat kan je doen door je CV op te sturen en in een filmpje van +/- 1 minuut ons te vertellen waarom jij denkt dat jij de perfecte match bent voor ons team. Je kan de informatie opsturen naar floor@i-did.nl (HR) t/m **1 maart**. De eerste sollicitaties worden gehouden op dinsdag 8 maart in Den Haag.

#sales #verkoper #duurzaam #vilt #vacature #zingeving #sociaal