

Functietitel:

Business Development Representative (BDR)

Locatie:

Heerenveen

Dienstverband:

Voltijds

Functieomschrijving:

Als **Business Development Representatieve** speel je een sleutelrol in het vergroten van ons klantenbestand binnen een hoge-volume SaaS-verkoopomgeving. Je bent verantwoordelijk voor het beheren van inkomende leads, het begeleiden van prospects door de salesfunnel en het afsluiten van transacties. Dit alles met een sterke focus op snelheid, efficiëntie en klantgerichtheid. Je werkt in een dynamisch team dat streeft naar snelle groei en schaalbare resultaten.

Verantwoordelijkheden:

- **Lead Management:**
Kwalificeren van inkomende leads en hen begeleiden naar de juiste oplossing binnen ons productportfolio.
Actief opvolgen van leads via e-mail, telefoon en andere digitale kanalen.
 - **Salesactiviteiten:**
Verzorgen van demo's en het overtuigend presenteren van de waarde propositie van onze software.
Opstellen en versturen van offertes, en deze actief opvolgen om deals te sluiten.
Beheren van een hoge volumes salesprocessen met een focus op korte salescycli.
 - **Klantgerichtheid:**
Begrijpen en inspelen op de behoeften van de klant om hen te helpen de juiste beslissing te nemen.
Zorgen voor een uitstekende klantervaring tijdens en na het verkoopproces.
 - **Data en Rapportage:**
Gebruik maken van CRM-systemen om klantinformatie nauwkeurig bij te houden en de voortgang in de salesfunnel te volgen.
Analyseren van conversieratio's en klantfeedback om je prestaties te verbeteren.
 - **Samenwerking:**
Werken met andere teams, zoals marketing en support, om een naadloze klantreis te garanderen.
 - Deelnemen aan teamvergaderingen en bijdragen aan verbeteringen.
-

Vereisten:

Een afgeronde opleiding in een commerciële en/of financiële richting is ondergeschikt aan wie jij bent. Je houdt van uitdagingen en hebt een "champions mindset":

- Leerbereidheid en groei
- Snelheid en efficiëntie
- Doelgerichtheid
- Klantgericht denken
- Doorzettingsvermogen
- Consistentie en discipline
- Samenwerken en ondersteunen

Wat wij bieden:

- **Een uitdagende functie** binnen een innovatief en groeiend softwarebedrijf.
- **Een salaris:** een start salaris met een prestatiegerichte bonusstructuur.
- **Een omgeving** om jouw commerciële vaardigheden te ontwikkelen.
- **Secundaire arbeidsvoorwaarden**, zoals een pensioenregeling en reiskostenvergoeding.
- **Een gezellige werkomgeving** met een informele en collegiale sfeer.