

## Sales Manager (32-40u)

### Over LiDRS Online

**Ben jij toe aan die volgende uitdaging in jouw ontwikkeling? Ben jij die zelfstarter met ondernemersgeest die onderdeel wil uitmaken van een jonge, impactvolle, innovatieve organisatie? Ben jij die gedreven sales man of vrouw die klaar is voor de volgende stap? Maak dan kennis met het team van LiDRS!**

LiDRS bv is een organisatie die zich richt op prestatieverbeteringen van mens en organisatie. Met 3 verschillende bedrijven hebben we een mooi portfolio waarin jij een verschil kan maken. Met een groep van zusterbedrijven LiDRS (LiDRS Academy), LiDRS Consultancy en LiDRS Online hebben we de beschikking over een breed scala aan diensten. Trainingen, coaching, advies, interim management en zelfs een eigen software oplossing.

LiDRS is een jonge organisatie vol ambitie en (internationale) potentie. Daar kun jij nu onderdeel van gaan uitmaken! Dit is een unieke kans! Durf jij de uitdaging aan en mee te groeien in onze ambitie?

### Over de functie

De Sales Manager is een zeer zelfstandige functie vanaf het hoofdkantoor van LiDRS in Hoofddorp. Als Sales Manager overtreft je de verwachting van de klant. Het is een veelzijdige rol waarbij je verantwoordelijk bent voor de verkoop van onze producten en het contact met de klant. Wij zien in jou de adviseur over onze dienstverlening, demonstraties, projectmanagement en natuurlijk het managen van de nieuw vorm te geven sales afdeling. Je kwalificeert warme leads en fungeert als sparringpartner voor zowel de (bestaande) klant, software ontwikkelaar en jouw interne collega's. Om de juiste vertaalslag te maken duik je in de wereld van je klant. Je drijft de content ontwikkeling, regisseert initiatieven en je adviseert en overtuigt d.m.v. demonstraties. Bij een nieuwe opdrachtgever ben jij in de lead en ondersteun je in het traject. Jij bepaalt welke expert binnen het team er in elke fase nodig is en je stemt eventueel nieuwe wensen af. Als Sales Manager ben je

daarmee verantwoordelijk voor het gehele portfolio van LiDRS. Van advies en verkoop tot een succesvolle implementatie.

Een rol waarbij je jezelf ontwikkelt tot expert en op veel vlakken ervaring op gaat doen.

Uiteraard denken we ook aan jouw ontwikkeling. Zo kan je deelnemen aan al het trainingsaanbod, kun je deelnemen aan onze intervisies en bieden we je een unieke mogelijkheid voor het uitbreiden van jouw afdeling.

### **Functie eisen**

- HBO werk- en denkniveau
- Minimaal 5 jaar (aantoonbare) commerciële ervaring
- Ervaring of affiniteit met software en of persoonlijke ontwikkeling is een pre
- Kennis en ervaring van learning solutions is een pre
- Zelfstandig, gedreven en een oplossingsgerichte instelling
- Woonachtig in omgeving Amsterdam
- Uitstekende kennis van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift

### **Wat bieden wij**

- Vast salaris met uitstekende veelzijdige bonusregeling
- Vakantietoeslag
- Veelzijdige rol met veel verantwoordelijkheid en vrijheid
- Doorgroeimogelijkheden en ruimte voor persoonlijke ontwikkeling
- Mogelijkheid om LiDRS certificaten te behalen en opleidingen te volgen

Een referentiecheck is onderdeel van deze wervingsprocedure.

Heeft deze interessante vacature jouw interesse gewekt? Reageren kan door het sturen van een motivatiebrief en CV naar [info@lidrs.nl](mailto:info@lidrs.nl) ovv sollicitatie 'Sales Manager LiDRS'.