

Sales Associate Amsterdam

Word jij onze nieuwe NXT'er?

NXT is geen standaard organisatie. Wij zijn een club van resultaatgerichte, enthousiaste en inspirerende professionals. Ben jij ervaren in het genereren van leads, plannen van verkoopafspraken en het sluiten van deals, dan investeren we graag in jou!

Wat ga je doen als Sales Associate?

Als Sales Associate bij NXT ben je verantwoordelijk voor het introduceren van de diensten van één van de divisies van de NXT Group of Companies, NXT TRADE, voor het binnenhalen van kwalitatief goede leads en het maken van afspraken. Als associate word van jou verwacht jouw netwerk te kunnen ontsluiten, deze continue uit te breiden met als uiteindelijke doel opdrachten binnen te halen voor NXT. Je bent hiervoor in staat om op directie niveau te schakelen.

- Je bent zelfstandig ondernemer / free-lancer;
- Je bent bereid commitment te geven voor minimaal 20 uur per week;
- Je hebt een zakelijk actief netwerk in het middel tot grote MKB segment (met B2B focus) en je hebt de wil en drive om jouw zakelijke netwerk verder te laten groeien;
- Je bent de Sales professional die zijn/haar netwerk wil activeren om de NXT Group en haar innovatie diensten te introduceren;
- Je bent in staat de first line sales activiteiten zelfstandig uit te voeren (leads identificatie, leads aanboren, intake gesprekken);
- Je bent in staat een goede pre-kwalificatie te maken van de leads;
- Je weet op het juiste moment de collega's van NXT in te schakelen om de kansen te kwantificeren en oplossingen aan te dragen bij de potentiële klanten, met als doel orders binnen te halen / opdrachten te sluiten;
- Je weet als sales professional het dienstenpakket van NXT TRADE concreet te vertalen richting de potentiële klant.

Welkom in het team:

- Een afwisselende baan binnen een jonge en ambitieuze organisatie;
 - Een omgeving waar je kan werken met ervaren collega's op het gebied van internationale expansie, positionering en turn-around management;
 - Een omgeving waar je kan leren van je fouten maar door samenwerking continue verbetering kan bewerkstelligen;
 - Een leuke werkplek;
 - Je ontvangt een vaste basisvergoeding;
 - Je ontvangt een reiskostenvergoeding;
 - Je maakt aanspraak op een zeer aantrekkelijk commissie pakket dat wij hanteren binnen de organisatie;
 - Ambitie – wij zijn een groeiend bedrijf dat continue op zoek is naar nieuwe kansen en uitdaging om te groeien!
- Jouw ideeën en suggesties zijn daarom altijd welkom.

Wat breng je mee?

Als sales professional bij NXT voel je je goed bij het profileren van een jong, groeiend en innovatieve dienstverlener.

- Minimaal een afgeronde hbo- of wo-opleiding;
- In het bezit van een rijbewijs B;
- In het bezit van een eigen auto;
- Affiniteit of concrete ervaring met business modellen, groei scenario's, transformatie van organisaties;
- Een track-record van successen en de wil om nog steeds te blijven winnen;
- Ervaring in het segment van zakelijke dienstverlening of logistieke diensten;
- Energiek en ondernemend;
- Netwerker;
- Professioneel;
- Zelfstandig opererend;
- Een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

Bedrijfsprofiel:

NXT Group of Companies is een zakelijke dienstverlener gespecialiseerd in het bieden van Market Expansion Services en adviseert en ondersteunt multinationals, mkb'ers en overheidsinstanties bij de toetreding van buitenlandse markten waaronder Turkije, India, Colombia en Indonesië. In Turkije, India en Colombia hebben wij ook onze eigen lokale kantoren. NXT's diensten bestaan onder andere uit: Consultancy, Business Support, Trading Solutions, Production Support, Holland House (serviced offices) en Representation.

Voor meer informatie:

Nicole Dutrieux

E: hr@nxt-group.email

T: +31 20 237 30 10