

## Sales Executive 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 Executive?

Als Sales Executive bij NXT ben je verantwoordelijk voor de verkoop van het complete dienstenpakket van alle divisies binnen de NXT Group of Companies: NXT Enterprise, NXT Trade en NXT Strategy, in Nederland. Je bent hiervoor in gesprek op directie niveau. Je implementeert uitmuntende sales strategieën die direct resulteren in verkoopstijgingen. Het is aan jou om de strategieën te ontwikkelen die uiteindelijk resulteren in winst maximalisatie. Na een korte en intensieve periode ga je zelfstandig aan de slag.

- Prospects benaderen en afspraken maken;
- Inplannen van verkoop/introductie gesprekken bij de klant;
- Presentaties geven bij prospects over de diensten van alle NXT divisies;
- De behoefte van de klant inventariseren op korte en lange termijn en hierop anticiperen;
- Inplannen van follow-up gesprekken met NXT partners/specialisten en de klant om de deal te kunnen sluiten;
- Offertes opstellen en overeenkomsten sluiten;
- Periodieke rapportages maken voor het management team.

### 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 vast basis maand salaris;
  - Je ontvangt reiskostenvergoeding;
  - Je maakt aanspraak op het commissie pakket die 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?

Met jouw passie voor sales ben je in staat resultaten te boeken die uiteindelijk leiden tot een verhoogde omzet. Met jouw positieve en energieke persoonlijkheid moet dat lukken. Je werkt gestructureerd en overzichtelijk en hebt geen moeite om deadlines te bewaken en prioriteiten te stellen.

- Minimaal een afgeronde hbo- of wo-opleiding;
- Je bent in het bezit van een rijbewijs B;
- Je bent in het bezit van een eigen auto;
- Minimaal 5 jaar aantoonbare verkoopervaring in de zakelijke dienstverlening (B2B, advies diensten en vertegenwoordigingsdiensten aan middel en groot MKB);
- Je hebt affiniteit met business modellen, groei scenario's en transformatie van organisaties;
- Je bent in staat zelfstandig de markt te bewerken en nieuwe klanten aan te boren;
- Je hebt de drive en ambitie om deel uit te maken van een jong, groeiend, dynamisch bedrijf dat innovatieve diensten biedt aan bedrijven die in emerging markets willen groeien;
- Je bent resultaatgericht;
- Je hebt een winnaarsmentaliteit;
- Je behoudt je focus op langdurige verkooptrajecten;
- Je bent stressbestendig en flexibel;
- Je hebt 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](mailto:hr@nxt-group.email)

T: +31 20 237 30 10