

Junior Sales Representative

Wil jij bijdragen aan het snelst groeiende, meest duurzame en groene logistieke netwerk van Europa? Krijg jij energie van resultaat en heb je affiniteit met duurzaamheid, ecommerce, logistiek, webshops, e-fulfillment, post, parcels, transport of supply chain? Dan is deze functie iets voor jou!

Over ons

Wij zijn Homerr, de scale-up die de wereld van logistiek flink aan het opschudden is. Door onze slimme én duurzame oplossingen, maken we de groeiende markt van online aankopen echt future-proof. Dit doen we onder andere door gebruik te maken van busjes die toch al onderweg zijn, waarmee we direct tot 79% CO2 uitstoot besparen.

Dit concept slaat aan en we groeien dan ook ontzettend hard. Ook zorgt onze innovatieve IT afdeling er bijvoorbeeld nog eens voor dat het voor de consumenten veel makkelijker, sneller en inzichtelijker is. Met een team van ambitieuze enthousiastelingen die gepassioneerd zijn over duurzaamheid en optimalisatie, maken we de logistieke sector elke dag een stukje groener. Iedere dag weer worden we een stukje beter en vieren we nieuwe mijlpalen.

De functie

In deze functie ben je verantwoordelijk voor het binnenhalen van onze nieuwe business partners en ben je constant bezig met het kwalificeren, benaderen en closen van potentiële partners. Dit doe je onder andere telefonisch, online, via e-mail, linkedin en andere methodes. Ook werk je offertes uit, beantwoord je vragen van klanten en geef je ondersteuning aan de Head of Sales op verschillende gebieden. In deze functie ben je klantgericht, krijg je veel vrijheid en werk je in een energieke, gemotiveerde, duurzame en snelgroeiende scale-up. Er is ruimte voor nieuwe ideeën en door de kennis en ervaring die die je opdoet in combinatie met jouw proactieve klantcontact herken je al snel de uitdagingen in de markt en identificeer je nieuwe kansen die leiden tot het vergroten van je sales succes.

De verantwoordelijkheden:

- Je gaat proactief opzoek naar nieuwe klanten via de verschillende kanalen om ons portfolio verder uit te breiden;
- Je voert inspirerende verkoopgesprekken, brengt offertes uit en zorgt voor een goede closing;
- Je bent het gezicht van Homerr in de markt en geeft op een inspirerende manier presentaties en product demonstraties;
- Je werkt nauw samen met onze interne afdelingen en ondersteunt onze Head of Sales.

Wie zoeken wij?

- Jij hebt een HBO-diploma met enige relevante sales of commerciële binnendienst ervaring;
- Je bent ambitieus, enthousiast over duurzaamheid en leeft hier ook naar;
- Je krijgt energie van resultaat, bent verbaal sterk en een echte 'hunter'.

Wat bieden wij?

- Een goed salaris, leuk team en ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei;
- Een uitdagende functie met veel vrijheid en verantwoordelijkheden en je krijgt de ruimte om nieuwe ideeën te implementeren;
- Werken in een ondernemende, ambitieuze en duurzame scale-up in Amsterdam;
- De dagelijkse lunch is geregeld en we hebben een fanatieke vrijdagmiddagborrel. En soms op donderdag...

Word jij onze nieuwe collega?



Stuur dan een mailtje naar career@homerr.com met je CV en motivatie. Mocht je eerst meer informatie willen, bel of mail dan even met Gijs via 06 255 244 33 of gijs@homerr.com