



INTO ACADEMY

Vacature

Sales Representative

(accountmanager, new business consultant en relatiebeheerder)

28-40 uur o Into Academy, regio + 50km rondom Amersfoort
minimaal hbo- werk- en denkniveau o € 2.000 - € 4.500, passend bij leeftijd en
ervaring, 8% vakantietoeslag, 25 vakantiedagen o.b.v. fulltime, telefoon, laptop en
aantrekkelijke bonusregeling.

-Commercieel met een glimlach-

**Je begrijpt gewoon niet hoe het mogelijk is dat nog niet alle bedrijven hun
trainingen rondom communicatie, presentatie en professionele vaardigheden
inkopen bij Into Academy. Daar ga jij graag verandering in brengen!**



INTO ACADEMY

Waarom noemen we het Sales Representative? Omdat representative mooier is dan vertegenwoordiger. Het woord representeren zit erin en dat is precies wat je als sales representative doet. Je representeert Into Academy bij onze prachtige klanten en toekomstige klanten.

Wie wij zijn?

Into Academy gelooft dat in alles wat je denkt, doet of onderneemt communicatie de sleutel is. Wij willen dat ieder mens zich gezien en erkend voelt. Doorlopend reflecteren op je manier van communiceren helpt. Dat doen onze klanten en deelnemers in de Into Academy. Waarbij ze kiezen uit 15 aantrekkelijke en impactvolle communicatietrainingen en een prachtig programma wat ze naar het 'Next Level' brengt. Samen maken we relaties sterker.

Onze kernwaarden?

Betrokken. Vernieuwend. Daadkrachtig. Fris. Energiek.

Jouw profiel

Je wordt oprecht gelukkig van onze missie en kan niet wachten om daaraan bij te dragen. Ook jij gelooft vanuit je tenen dat het hierom draait: verbinding met elkaar. Relaties sterker maken. Ja, daar wil je je volledig aan committeren! Het is fijn dat je van nature al interesse hebt in persoonlijke ontwikkeling! Je weet het verschil tussen blended learning, klassikaal en online leren.

'Je bent een gesprekspartner, geen verkoper!'

Belangrijk is dat je een gesprekspartner bent; geen verkoper! Die zoeken we echt niet. Onze klanten ook niet trouwens. Die zitten met een vraag, bv. 'Mijn team loopt niet echt lekker' of 'Collega x is erg kundig, maar is niet sterk in het overbrengen van zijn kennis'. Aan jou de taak de juiste vragen te stellen om erachter te komen waardoor het niet lekker loopt.

Als je dat helder hebt kan je een goed advies geven, wat passend is qua training. Dit alles doe je echt in overleg met de klant. Natuurlijk kan je met je collega's in de Academy overleggen zodat je een goed advies kunt geven.



INTO ACADEMY

Wat jij kan

- Werken met grote eigen verantwoordelijkheid. Prioriteiten stellen. Plannen en effectief werken is aan jou wel besteed. (GRIP van Rick Pastoor vind je top)
- Enthousiasmeren; mensen meekrijgen met je idee.
- Het gastvrijheidsgen zit van nature in je
- Je bent een beetje geel, rood als je ooit de DISC® gedaan hebt. Energiek? Ja!
- Goed om te weten: de meeste van je collega's zijn christen
- Snel denken. *Of je nu een mbo commerciële economie, hbo bedrijfskunde of wo communicatiewetenschappen hebt gestudeerd: het gaat om jou!*
- Meedenken, proactief handelen.
Je leest iets in de krant, ziet iets in een documentaire en denkt 'Hé dit is leuk voor klant x' of 'Dat moet mijn collega even weten voor training x'.
- Het lijkt je echt leuk om onderdeel te zijn van deze scale-up en bij te dragen aan de groei. De start-up fase zijn we voorbij. We bestaan 10 jaar!
- Vloeiend in Nederlands, zowel in spraak als in schrift.
De training Foutloos schrijven moet je kunnen doceren 😊
- Ervaring met digitale vaardigheden (systemen) en social media is een eis.
- Je gaat voor kwaliteit, altijd en voor jou heel vanzelfsprekend.
- Dit is niet je eerste baan in de sales, je hebt al eens als new business intercedent of accountmanager gewerkt bv. of ergens anders in een commerciële rol. Natuurlijk is het een pre als je de HRD-wereld kent. Oh en lijkt het je leuk om hier te starten, schroom niet om te solliciteren: we groeien!
- Je geniet van klancontact! 'Even bellen' is je tweede natuur en doe je met een grote glimlach.

Jij houdt van verkopen én tegelijk begrijp je dat verkopen echt zoveel meer is dan verkopen. Het gaat om relatie. Relatie, relatie. En dat kost tijd om fijne relaties op te bouwen en te onderhouden.



INTO ACADEMY

Sollicitatieprocedure

1. Je sollicitatie komt binnen bij Into Academy. Na uiterlijk een week word je gebeld en geven we je feedback op je sollicitatie; wel of geen uitnodiging voor een eerste gesprek.
2. De sollicitatiegesprekken zijn gepland op donderdag 20 mei en op vrijdag 28 mei en worden gevoerd door Ingrid Nagel (directeur) & Janine Rouvoet (senior trainer). Het tweede gesprek wordt gevoerd door Ingrid Nagel en Lianne Schonewille (marketing manager).
3. Na het eerste gesprek hoor je diezelfde week nog of je in aanmerking komt voor het tweede gesprek en de DISC® persoonlijkheidsanalyse – assessment functieprofiel.
4. Pakt ook dit positief uit dan doen we je graag een onweerstaanbaar voorstel, en na jouw ondertekening start jouw inwerkperiode: jij kan van start!

Reacties mogen direct naar Ingrid Nagel, directeur Into Academy. Je cv is van harte welkom en je motivatie (pitch) horen we graag maar dan wel op een Into Academy manier. Verras ons met je sollicitatie. Je begrijpt: je moet jezelf absoluut kunnen verkopen. Je reactie mag per e-mail naar ingrid@intoacademy.nl

Je hebt tot 8 mei om te reageren! En geloof me: we zien ernaar uit!

PS Enthousiast? Lees dan ook de extra informatie die we bijgevoegd hebben!



INTO ACADEMY

Extra informatie

Hoeveel keer ja?

Ben jij gek op goede gesprekken? Denk je graag na over talentontwikkeling, groei, persoonlijke ontwikkeling ofwel learning & development? Heb jij passie voor leren? Heb je bovenmatige interesse in communicatie? Ben je bekend met softskills ofwel 21st century skills. Weet je het één en ander van trainingen rondom communicatie, presentatie en samenwerken? Ken je DISC®-analyse? Ben je bekend in de wereld van L&D, HRD en bedrijfsopleidingen en trainingen?

Vind je het oprecht leuk om organisaties te adviseren over het motiveren en vooruit helpen van hun mensen? Snap je welke trainingen iemand echt verder helpen? Mogelijk zelfs leiden tot gedragsverandering waardoor iemand beter, gelukkiger en meer tevreden is over zijn werk. Denk je nu al 'Hè ik zie organisatie ... nog niet bij jullie klanten staan, hoe kan dat?' Kan je uitstekend luisteren? Heb je zin in een nieuwe parttimebaan? Kan je je 100% vinden in onze missie?

Word de beste versie van jezelf - Maak relaties sterker

Heb je de meeste van bovenstaande vragen met 'ja' beantwoord? Ja? Mooi! Lees vooral verder. Ga er even lekker voor zitten, want we zijn lang van stof, zodat jij een goed beeld hebt van ons en de vacature. Of je past, dat gaan we samen ontdekken! Wij zoeken een positieve collega die onze klanten blij maakt. Leeftijd doet er niet toe!

Doel

Into Academy is partner van de persoon die verantwoordelijk is voor training, scholing en ontwikkeling bij organisaties in een straal tot 50 km om Amersfoort. Als zij een vraag hebben rondom trainen, ontwikkelen en opleiden bellen ze jou voor eerlijk advies! Jij wordt businesspartner. Je gaat je focussen op het werven van nieuwe klanten in de regio.

Interessante organisaties telefonisch benaderen met als doel dat je daar op gesprek mag komen (koude acquisitie). Natuurlijk ga je naar de klant toe of je geeft ze een fijn welkom in de Academy. Hoe dan ook neemt de naamsbekendheid van Into Academy snel toe. Want ook op feestjes kan je eigenlijk je mond niet houden over de leuke

organisatie waar jij werkt. Jij weet ook de huidige klanten tevreden te houden. Meer nog; ze zijn blij met jou.



INTO ACADEMY

'Je mag gaan werken op basis van heldere sales-targets. daar schrik je niet van dat vind je juist echt heel leuk!'

Je mag gaan werken op basis van heldere sales-targets, daar schrik je niet van dat vind je juist echt heel leuk! Lekker duidelijk. Je gaat voor resultaat. Iedere dag heb je uiteraard ook je LinkedIn-kwartiertje, nou ja vaker half uurtje. Want wat je allemaal wel niet kan met LinkedIn! Dat is echt perfect en zet je graag in om de relaties te onderhouden!

Je voert zelf het eerste gesprek of plant het gesprek in voor een collega. De gesprekken voer je met L&D-adviseurs, managers HRD, ondernemers en leidinggevenden. Je bespreekt waar de grootste uitdagingen liggen en wat hun mensen daarbij nodig hebben.

Natuurlijk werk je met een actuele leadlijst. Welke problemen ervaart jouw klant als het gaat om trainen, ontwikkelen en opleiden? Je focust op de dialoog, leert de behoeftes kennen. Je doet echt moeite om erachter te komen waar jouw klant tegenaan loopt en zo kan je prima vertellen welke problemen jij niet en welke jij wel voor hem kan oplossen.

'Het doel is dat zoveel mogelijk mensen de weg naar de Academy weten te vinden.'



INTO ACADEMY

Het doel is dat zoveel mogelijk mensen de weg naar de Academy weten te vinden. Dus wellicht vind jij dat we een samenwerking aan moeten gaan met ..., wat je ideeën ook zijn; je krijgt hier de kans om ze uit te voeren.

Wat je nog meer krijgt, naast zeer nuttige tijdsbesteding?

- Geld, je krijgt een goed salaris. Passend bij wat jij Into Academy te bieden hebt. Je mag gewoon een vast goed salaris krijgen (marktconform) maar als jij graag met targets werkt dan mag je ook een basissalaris krijgen en vullen we dat maandelijks aan met een prachtige bonus aan de hand van de door jou gerealiseerde omzet. Wat jij wilt. Zoals we in onze video's zeggen: kies jij maar.
- Een onwijs leuk team met passievolle, bevlogen mensen. Denk aan Lettie die continue in de weer is met het verbeteren van de trainingen en aan Janneke die jou absoluut met een lach op de camera krijgt (en goed is in touwtjespringen) of aan Kim die jouw klanten altijd zo geweldig te woord staat of aan Lianne met wie je goed en snel kan schakelen om wat sales ideeën uit te werken of aan Janine die met plezier eens jou welkom heet in een training.
- Een toffe werkplek. Op de middenstip van Nederland. In de Academy. En als je regelmatig liever thuiswerkt (als je niet bij een klant bent) dan is dat helemaal prima!
- De spullen die je nodig hebt om je werk uit te voeren (lees: laptop naar keuze, telefoon + unlimited abonnement)
- Een baan voor tenminste 28 uur per week, verspreid over vier of vijf dagen.
- Natuurlijk mag je kosteloos deelnemen aan alle 15 te gekke communicatietrainingen die wij aanbieden!

Jouw werkdag

We hebben ontzettend lekkere koffie (ja, verse bonen), dus je loopt eerst naar Into Lobby. Je checkt niet direct je e-mail maar gaat na wat chitchat met je collega's lekker aan de slag! Jij wil voor tien uur tien telefoontjes doen. Je kent je prioriteiten. Je opent het CRM-systeem (Hubspot) en gaat aan de slag. Je hebt er weer zin in!

Even bijpraten met klant 1 en klant 2 bel je om te horen of ze al tot een datum zijn gekomen, klant 3 wil je bellen om te informeren over de nieuwe trainingsdata die eraan gaan komen. Willen ze een mail met wat extra info of flyers ontvangen? Jij regelt het direct. Op een verjaardag hoorde je onlangs over een hele mooie organisatie in de buurt die jij nog niet kende. Je vierde telefoontje van de dag gaat naar hen, om te horen hoe zij hun opleidingen en trainingen hebben geregeld. Je tiende telefoontje van de dag is met een klant die zoveel inhoudelijke vragen heeft dat je direct een belafpraak inplant voor hem met één van je collega's. Zo, dat was een fijn rondje bellen. CRM is weer up-to-date, je hebt alles direct bijgewerkt en afgehandeld. Top.

'Even telefonisch contact hebben met de klant is je tweede natuur en doe je met een grote glimlach'

Dan is het nu tijd voor je mail. Je gaat 90 minuten knallen in je inbox. Wat kan je direct wegwerken? Je hebt zo een overleg met de marketing manager want je hebt wel wat ideetjes om Into Academy op de kaart te zetten. Tof dat je hier ook in mee mag denken! En hebben we al nagedacht over de start van het nieuwe schooljaar, je hebt nog wel wat nuttige ideeën hoe we onze relaties met onze klanten kunnen versterken! De dag vliegt, maar niet voordat je nog even de touwtjespringchallenge hebt gedaan in de pauze. Je collega staat al op 2 minuut 10 seconden. Je sluit op tijd je computer af en kunt genieten van je vrije avond 'wat een prachtige baan heb ik toch' denk je op weg naar huis.