

STAGEVACATURE · HBO BEDRIJFSKUNDE

Stage Sales & GTM Engineering

Bouw mee aan de outbound systemen waarmee onze klanten elke maand tientallen sales gesprekken op de agenda krijgen.

Bedrijf

closed:in

Locatie

Amsterdam · hybride

Duur

4 tot 6 maanden

Start

In overleg

01

Over closed:in

closed:in is een GTM engineering agency uit Amsterdam. In gewoon Nederlands: wij helpen B2B bedrijven om voorspelbaar nieuwe klanten te krijgen. Geen massa-spam, wel scherpe targeting, sterke copy, en slimme data- en automation-systemen die het hele commerciële proces sneller en preciezer maken.

We werken voor scale-ups, agencies en B2B dienstverleners door heel Nederland en daarbuiten. Onze stack draait op tools als Clay, Instantly, n8n, HubSpot en Close CRM, gecombineerd met AI om campagnes hyper-relevant te maken op schaal.

17+

ACTIEVE B2B KLANTEN

23

EIGEN EMAIL DOMEINEN

3.5K+LINKEDIN COMMUNITY
FOUNDER

Het team

Klein, jong, plat georganiseerd. Geen managers, geen meeting-cultuur, wel korte lijnen en snelle beslissingen. Je werkt direct met de founder (Max) en de operations lead (Jurre). Wat je vandaag bedenkt, kan morgen live draaien voor een klant.

"Bij ons leer je in een paar maanden meer over moderne B2B sales dan in een jaar bij een corporate. Vooral omdat je echt iets bouwt, niet alleen meekijkt."

02

De stage

Je werkt mee aan echte outbound campagnes voor onze klanten. Geen oefenopdrachten in een hoekje, wel projecten waar resultaat direct meetbaar is: hoeveel meetings heeft de campagne deze week opgeleverd, en wat kunnen we morgen beter doen.

Wat je gaat doen

- Meebouwen aan cold email campagnes: van strategie en doelgroep tot copy en optimalisatie
- Leadlijsten bouwen met Sales Navigator, Apollo en Clay (data enrichment platform)
- Outbound performance analyseren en samen met het team de copy en targeting bijsturen
- Werken met AI tools (Claude, n8n) om delen van het commerciële proces te automatiseren
- Mee in calls met klanten, zodat je leert hoe een GTM agency runt
- Een eigen project oppakken in jouw stagerichting (sales, marketing, data, automation)

Wat je leert

- Hoe moderne B2B sales echt werkt in 2026: data, signalen, AI, automation
- Hoe je een Ideal Customer Profile (ICP) opbouwt en daar leads voor sourcet

- Hoe je cold email copy schrijft die wel antwoord krijgt
- Hoe je campagnes meet, optimaliseert en opschaalt
- Hoe je tooling als Clay, n8n en Instantly inzet om sales schaalbaar te maken
- Hoe het is om binnen een snelgroeiend bedrijf mee te denken op strategisch niveau

03

Wie we zoeken

We hebben geen vinkjeslijstje van vereiste vakken of cijfers. Wel zoeken we iemand die zichzelf herkent in dit profiel:

- HBO Bedrijfskunde, Commerciele Economie, Marketing, IBMS of vergelijkbare richting
- Zelfstandig kunnen denken en doorpakken zonder dat iemand op je vingers kijkt
- Nieuwsgierig naar hoe sales, data en AI samenkomen
- Goed in schrijven: korte, scherpe teksten zonder gezeur
- Niet bang voor cijfers, dashboards of een nieuwe tool
- Goede beheersing van Nederlands en Engels

Wel een pre, geen must: ervaring met sales, marketing stages, of eigen ondernemingen (webshop, freelance, side projects). Eigen initiatief gaat hier voor diploma's.

04

Wat wij bieden

- **Echte verantwoordelijkheid** vanaf dag 1, geen koffie halen of mappen ordenen
- **Een vaste begeleider** en wekelijkse 1-op-1's om je te laten groeien
- **Toegang tot de beste tooling** in het vak (Clay, Instantly, Apollo, n8n, Claude)
- **Een marktconforme stagevergoeding**, exacte hoogte bespreken we in het gesprek
- **Hybride werken** vanuit Amsterdam, met een team dat weet wat work-life balance betekent
- **Een netwerk** binnen de Nederlandse B2B-sales en GTM scene
- **Zicht op een vaste rol** na je stage als de klik er is

05

Praktisch

Functie	Stagiair(e) Sales & GTM Engineering
Opleidingsniveau	HBO Bedrijfskunde of vergelijkbaar
Type stage	Meeloop- of afstudeerstage

Duur	4 tot 6 maanden
Uren	32 tot 40 uur per week, bespreekbaar
Locatie	Amsterdam, hybride werken mogelijk
Startdatum	In overleg
Vergoeding	Marktconform, bespreken we in het gesprek

Solliciteren of even sparren?

Stuur een korte mail of LinkedIn bericht naar Max. Geen vormvrije motivatiebrief nodig, vertel gewoon kort wie je bent, waarom dit je triggert, en wat je hier zou willen leren.

Max Munstermann · Founder closed:in

info@closedin.io · [linkedin.com/in/maxmunstermann](https://www.linkedin.com/in/maxmunstermann)