

STAGEVACATURE – Sales & Account Management Stage bij Custom95

Locatie: Amsterdam

Start: Zo snel mogelijk

Vergoeding: €500 p/m

Niveau: HBO/WO – Commercieel, Business, Marketing, Communicatie, Entrepreneurship.

De missie

Custom95 groeit als een raket. We werken met merken zoals **Unilever, ByBit, Awakenings, STËLZ, Basic-Fit, Crisp** en nog **250+ andere topmerken**.

Onze ambitie is helder: **de #1 merchandise agency van Europa worden**.

Daarom zoeken we een **Sales & Account Management Intern** die energie krijgt van deals winnen, klanten helpen, projecten laten slagen én meebouwen aan groei.

Je leert hier in 6 maanden meer dan in 2 jaar school. Echt waar.

Wat je gaat doen

- Je ondersteunt onze Sales Managers bij dagelijkse klantcontacten.
- Je helpt bij het kwalificeren van leads en het voorbereiden van offertes.
- Je werkt mee aan lopende klantprojecten en zorgt dat alles op rolletjes loopt.
- Je bent het eerste aanspreekpunt voor klanten via mail, telefoon en WhatsApp.
- Je helpt mee om nieuwe klanten binnen te halen door slimme outreach.
- Je denkt commercieel mee: upsells, cross-sells, kansen spotten.
- Je leert hoe je een klantrelatie bouwt die meerdere jaren meegaat.

Concreet betekent dat

- Offertes maken samen met Sales.
- Check-ins doen met lopende klanten.
- Kleine projecten zelf runnen onder begeleiding.
- Leads opvolgen (telefonisch en via WhatsApp).
- Bestel- en projectgegevens verzamelen in Airtable.
- Presentaties voorbereiden voor salescalls en pitches.
- Meekijken hoe we deals winnen met Bybit, STËLZ of Basic-Fit.

Wie jij bent

- Je bent sociaal, energiek en durft initiatief te nemen.
- Je bent commercieel ingesteld en wil *snappen hoe sales écht werkt*.

- Je vindt het leuk om klanten te helpen en relaties te bouwen.
- Je werkt georganiseerd en houdt van snelheid.
- Je spreekt en schrijft goed Nederlands en Engels.
- Je wil niet aan de zijlijn staan, maar *meedraaien als volwaardig teamlid*.

Binnen 6 maanden heb je

- Zelfstandig kleine klantprojecten gedraaid.
- Gesprekken gehad met klanten van grote merken.
- Leren werken in een snelgroeiend sales- en operations team.
- Een scherp gevoel ontwikkeld voor sales, accountmanagement en service.
- Een portfolio van klantcases waar je trots op bent.
- Écht geleerd hoe commercie werkt in een creatief bedrijf.

Wat je krijgt

- **€500 stagevergoeding p/m**
- Begeleiding van onze Sales Managers + Founder.
- Kans om door te groeien naar **Junior Sales / Account Manager**.
- Een supergezellige werkplek in Amsterdam.
- Veel verantwoordelijkheid en vrijheid.
- Werken met merken die iedereen kent.