



**Heb jij een passie voor commercie en krijg jij energie van het verbinden van organisaties met nieuw talent?** Weet jij precies welke bedrijven je wilt benaderen, wie je moet spreken en hoe je kansen in kaart brengt? Dan pas jij perfect bij Greenlights. Als sales stagiair krijg je bij ons de ruimte om actief mee te bouwen aan ons commerciële proces. Je helpt bij het vinden van nieuwe én bestaande leads, werkt samen met aansprekende organisaties en draagt bij aan succesvolle plaatsingen van onze IT-talenten. Ben jij klaar om jezelf te ontwikkelen in een groeiende, mensgerichte organisatie? Start jouw salesavontuur bij Greenlights.

Tijdens je stage ondersteun je ons accountmanagementteam in het volledige salesproces. Je helpt bij het uitvoeren van marktonderzoek, identificeert potentiële opdrachtgevers, plant kennismakingsgesprekken in en brengt onze commerciële stappen van A tot Z scherp in beeld. Je krijgt bovendien veel ruimte voor eigen initiatief: nieuwe marktkansen signaleren, verbeteringen aandragen en creatieve ideeën inbrengen worden enorm gewaardeerd.

Je hebt een commerciële mindset en zoekt proactief naar kansen in de markt waar Greenlights organisaties écht kan helpen. Je houdt je eigen administratie nauwkeurig bij en bent niet bang om contacten te leggen—juist dat vind jij leuk. Tijdens je stage word je begeleid door ervaren accountmanagers die jou de kneepjes van het vak leren. Geen IT-kennis? Geen probleem. Via trainingen en praktijkervaring nemen wij je stap voor stap mee in de IT-wereld.

We staan open voor het bespreken van jouw onderzoeks- of opdrachtideeën. Ons doel: een stage-opdracht die jou laat groeien én bijdraagt aan de ontwikkeling van Greenlights.

#### **Wat wij bieden:**

- Stagevergoeding van €450 (o.b.v. 40 uur)
- Een gezellig en modern kantoor in het centrum van Utrecht
- Mogelijkheid tot hybride werken
- Ruimte voor eigen initiatief en het uitvoeren van jouw ideeën
- Vrijmibo's, teamuitjes en kennisdeling
- Doorgroeimogelijkheden binnen Greenlights

#### **Wat wij vragen:**

- Je zit in je tweede of derde jaar van je opleiding (HBO/WO) in een commerciële richting
- Je bent minimaal 24 uur per week beschikbaar voor een periode van 6 maanden vanaf 1 februari
- Je bent proactief, hebt geen belangst en stapt makkelijk op mensen af
- Ervaring met sales of commercie is een pré
- Je beheerst de Nederlandse taal uitstekend in woord en geschrift

#### **Wie wij zijn**

Wij zijn Greenlights. Een groeigerichte IT-organisatie die investeert in mensen met potentie. Wij geloven dat echte ontwikkeling begint bij motivatie, cultuurfiet en een sterke groeimindset. Daarom begeleiden wij zowel talent als organisaties in het bouwen aan duurzame IT-teams die klaar zijn voor de toekomst. Met persoonlijke aandacht, diepgaande begeleiding en een mensgerichte aanpak creëren we trajecten waarin talent kan groeien en organisaties kunnen versnellen. Zo zorgen wij voor duurzame matches, sterke teams en langdurige impact op de werkvloer. Greenlights is een dochteronderneming van Qquest en daarmee onderdeel van een organisatie die al jaren gericht werkt aan het ontwikkelen van IT-professionals. Wil je ontdekken wat Greenlights voor jou of jouw organisatie kan betekenen? Neem dan gerust contact met ons op