

STAGEOPDRACHT:

Business Development & Sales

PRAKTIJKERVARING BINNEN EEN
INTERNATIONALE & MISSIEGEDREVEN ORGANISATIE



VITAL20

Europese scale-up in metabolic health & longevity: medical devices & functional foods

Wat Vital20 uniek maakt als stageplek

Bij Vital20 word je vanaf dag één gezien als een volwaardig lid van het commerciële team. Je werkt niet mee aan losse opdrachten, maar aan échte deals, partnerschappen en groeiprojecten die direct invloed hebben op onze Europese expansie. Je zit dicht op de operatie, krijgt directe begeleiding van de CEO en werkt nauw samen met een klein, ondernemend team waarin jouw bijdrage zichtbaar en waardevol is.

Onze cultuur is familiair, snel en ondernemend: stagiairs krijgen vertrouwen, verantwoordelijkheid en mogen actief meedenken over strategie, marktbenadering en partnerships. Je leert internationaal werken, bouwt echte commerciële skills op en ziet het resultaat van jouw inspanningen terug in nieuwe leads, partnerships en omzetgroei.

De Uitdaging

Vital20 staat aan de vooravond van grote groei. Wij opereren in Nederland, DACH en Frankrijk en ondersteunen apotheken, health professionals, webshops en retailketens met hoogwaardige medische apparatuur en metabole gezondheidsproducten.

Met de komende Duitse apotheekherforming in 2026 ontstaan enorme kansen voor screeningsprogramma's (cholesterol, glucose, ketonen).

Onze uitdaging: hoe bouwen we een sterk Europees netwerk van partners, distributeurs, apotheken en health brands – en hoe versnellen we onze groei in nieuwe markten?

Jouw Rol

Als Business Development & Sales Stagiair ben je onze “market scout”. Je identificeert nieuwe kansen, bouwt lijsten met strategische prospects, benadert partners en helpt bij het ontwikkelen van commerciële trajecten. Je werkt direct met de CEO en draagt bij aan internationale groei-initiatieven.

Concrete Projecten

DACH & EU marktexpansie

- Analyseer apotheek- en retailnetwerken in Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland
- Identificeer early adopters voor screenings- en metabole gezondheidsprogramma's
- Bouw een gerichte targetlijst op basis van data en marktpotentieel

Partnership Development

- Scout relevante health influencers, coaches en complementary brands
- Ontwikkel outreachstrategieën en ondersteun bij dealstructurering
- Onderzoek mogelijkheden voor gezamenlijke campagnes en productlancerings

STAGEOPDRACHT:

Business Development & Sales

PRAKTIJKERVARING BINNEN EEN
INTERNATIONALE & MISSIEGEDREVEN ORGANISATIE



Leadgeneratie & Outreach

- Ontwikkel e-mail- en LinkedIn-outreachcampagnes voor B2B prospects
- Maak sales decks en value propositions voor verschillende doelgroepen
- Volg leads op, plan gesprekken en track conversies

CRM & Pipeline Optimalisatie

- Werk in Omnisend, LeadInfo en Growave, structureer de sales pipeline
- Zet automatische follow-ups op en ontwikkel KPI-rapportages
- Zorg voor datakwaliteit en inzichtelijke dashboards

Competitive Intelligence & Marktanalyse

- Monitor concurrenten in medical devices en health tech
- Detecteer markttrends en “white spaces” die kansen bieden
- Adviseer het team met concrete insights voor positionering

Wat Je Leert

- Internationale business development & cross-border sales
- De volledige B2B-salescyclus: van eerste contact tot closing
- Hoe je partnerships bouwt in de gezondheidssector
- Werken met gereguleerde markten (IVD, medical devices, health tech)
Tools zoals LinkedIn Sales Navigator, CRM-systemen, research databases

Jouw Profiel

- HBO/WO-student Bedrijfskunde, Intl Business, Sales of Commerciële Economie
- Communicatief sterk – je durft te bellen, te verkopen en te onderhandelen
- Strategisch en analytisch – je begrijpt hoe markten en businessmodellen werken
- Ondernemend – je ziet kansen eerder dan anderen
- Doorzetter – afwijzing motiveert je
- Affiniteit met gezondheid, e-commerce of medical/health tech is een pré
- Goede beheersing van Nederlands en Engels; Duits is een grote plus

Praktische Informatie

Duur	5–6 maanden
Uren	32–40 uur per week
Locatie	Leimuiden
Vergoeding	€350–€500 p/m
Start	flexibel

Interesse?

Stuur een korte motivatie (geen standaardbrief) naar ben.nordemann@vital20.com :

- Waarom business development jou aanspreekt
- Wat je wilt leren over internationale sales
- Een voorbeeld van iets dat jij succesvol hebt “verkocht” (idee, project, product)