

Internship - Inbound Sales Consultant (BeNeLux)

Jouw taken

Lijkt het je leuk om deel uit te maken van een snelgroeiende, dynamische SaaS scale-up? Ben je klaar om met ons mee te doen in onze queeste om alle audio toegankelijk te maken? Blijf lezen!

Ben je gepassioneerd over start-ups en koester je dromen om zelf ooit ondernemer te worden? Gedij je in sociale omgevingen en neem je vaak het voortouw in het bij elkaar brengen van mensen?

Sluit je aan bij Amberscript voor een opwindende afstudeerstage binnen ons Business Development en Sales team, gericht op de BeNeLux-markt. Vanuit ons hoofdkantoor in Amsterdam werk je nauw samen met ons commerciële team, waarbij je waardevolle eerste ervaring opdoet in de kunst van het laten groeien van een bedrijf binnen het dynamische en snelgroeiende startup landschap.

Je treedt dagelijks in interactie met de gewaardeerde klanten van Amberscript. Daarnaast neem je de verantwoordelijkheid voor het zelfstandig afsluiten van nieuwe deals.

Dit is de ideale kans voor recent afgestudeerden met een commerciële flair, die graag deel willen uitmaken van een snelgroeiende start-up, eager om de kneepjes van het vak te leren met betrekking tot bedrijfsgroei in de BeNeLux-regio, en enthousiast om hun verkoopvaardigheden snel te perfectioneren.

Wat je gaat bereiken

- Naadloos omgaan met inkomende klantvragen, en ervoor zorgen dat er een blijvende en positieve indruk wordt achtergelaten bij onze gewaardeerde klanten.
- Deskundige begeleiding bieden aan klanten uit diverse industrieën.
- Samenwerken aan innovatieve strategieën voor het verkennen van nieuwe verkoopkanalen, het identificeren van nieuwe zakelijke kansen, en het uitzetten van de koers voor de uitbreiding van Amberscript in de BeNeLux-markt.
- Vitale ondersteuning bieden aan het salesteam bij het opstellen van de go-to-market strategie, het pinpointen van lucratieve zakelijke kansen, en actief bijdragen aan een verhoogde omzetgeneratie binnen de BeNeLux-regio.

Verantwoordelijkheden

In deze rol ben je een drijvende kracht in de snelle Business Development en Sales-afdeling van Amberscript. Je zult dagelijks in contact komen met klanten, projecten leiden en een centrale rol spelen bij het binnenhalen van nieuwe deals. Deze stage biedt een unieke kans om je onder te dompelen in de wereld van ondernemerschap en omzetgeneratie binnen een internationaal bedrijf.

Jouw profiel

- Eerste ervaring in verkoop, advies of start-up omgevingen.
- Beschikken over een commerciële instelling, met een proactieve inzet voor omzetgeneratie.
- ondernemend, met een voorliefde voor het leggen van connecties en voortdurende zelfverbetering.
- Ontwikkelde zelforganisatie en een vastberaden "doelgerichte" mentaliteit.
- Aanpasbaarheid om te gedijen in een dynamische scale-up omgeving, naadloos samen te werken met teamleden van over de hele wereld.
- Beschikken over een diepe passie voor disruptieve technologie.
- Vloeiend in het Nederlands (moedertaal).

Voordelen

- Vergoeding van €500 per maand
- Een internationale werkomgeving, gewijd aan collectieve groei en het maken van een positieve impact.
- NS-kaart om de kosten voor woon-werkverkeer naar kantoor te dekken (indien je verder dan 9 km van kantoor woont).
- Exclusieve voordelen voor verschillende diensten aangeboden door partnerbedrijven (fitness, gezondheid, winkelen en meer).
- Een hybride kantoorbeleid, waarbij een harmonieuze balans tussen werk en privé wordt gestimuleerd.
- Werken aan de Amsterdamse grachten.
- Boeiende bedrijfsactiviteiten (vrijdagmiddag borrels, teamuitjes en nog veel meer!).
- Toegang tot een selectie van snacks, vers fruit en drankjes beschikbaar op kantoor.
- **Start datum: per direct**

Over ons

Wij zijn Amberscript Group, een dynamische scale-up met als doel audio toegankelijk te maken door deze om te zetten in tekst. Onze innovatieve technologie heeft onze klanten al talloze uren handmatig werk bespaard en duizenden mensen met auditieve beperkingen (doof en slechthorend) in staat gesteld om audio- en video-inhoud beter te begrijpen. We hebben onze krachten gebundeld met Abtipper, Transkripto en Uitgetypt.nl, en met onze nieuwe middelen en voortdurende toewijding aan digitale toegankelijkheid zijn we verheugd om onze missie naar een nog breder publiek te brengen.

Gelijke kansen Werkgevers:

Wij bieden gelijke kansen aan al onze werknemers en alle gekwalificeerde sollicitanten, ongeacht hun ras, religie, huidskleur, afkomst, burgerlijke staat, geslacht, leeftijd, nationaliteit en handicap. Werknemers worden behandeld in overeenstemming met ons beleid om een werkomgeving te behouden die vrij is van seksuele intimidatie, zowel fysiek, verbaal als psychologisch. Het beleid en de praktijken van werknemers worden op een manier uitgevoerd die ervoor zorgt dat in alle zaken gelijke kansen worden geboden aan degenen die hiervoor in aanmerking komen, en dat de beslissingen gebaseerd zijn op verdienste.