



VR Owl BV

Demkaweg 11
3555 HW, the
Netherlands E-mail:
info@vrowl.nl
Tel: +31 30 71 16 158

Sales stagiaire - VR Owl

Utrecht, NL

Wie wij zijn

Wij zijn een full service VR/AR agency die vol passie werkt aan de toekomst van immersive media. Samen met onze klanten ontwikkelen wij innovatieve concepten die de grenzen verleggen van wat mogelijk is.

Wij hebben 6 afdelingen: marketing, sales, creative, development, 3D & operations. De energie en drive is hoog met een gemiddelde leeftijd van 28 jaar. Dit komt ook tot uiting in de sfeer op ons kantoor in Utrecht.

Wat wij doen

Samengevat maken wij VR, AR en 360-content voor diverse toepassingen voor recruitment, onboarding en training. Met onze apps leer je virtueel reanimeren, neem je virtueel een kijkje op je nieuwe werkplek en leer je de besturing van een hijskraan in een veilige omgeving. Met ons team van developers, 3D-artisten, videomakers en creatives vinden wij de beste oplossing voor elke use case.

Inmiddels hebben wij honderden projecten voltooid vanuit onze vestigingen in Nederland en Duitsland. Wij creëren waarde in het speelveld tussen experience, technologie en innovatie. Voor multinationals, lokale bedrijven en startups, over de hele wereld.

Je team

Je team bestaat uit 3 sales collega's en jullie bedienen de Benelux en Duitse markt.

Je ondersteunt direct de sales manager Timo en CEO Quinten, maar helpt ook de andere collega's waar nodig. Naast je eigen creativiteit haal je input uit onze gehele organisatie. Support krijg je van onze creative & 3D afdeling, marketing en development collega's.

Wie wij zoeken

Wij zijn op zoek naar een commerciële en zelfstandige stagiair die gedreven is om ons jonge bedrijf en de sales afdeling naar een hoger niveau te tillen. Iemand die zijn of haar mannetje staat, input uit de organisatie durft te halen en zelf met nieuwe ideeën komt. De meeste stagiaires blijven aan boord als freelancer, oproepkracht of vaste medewerker. Daarom zoeken wij iemand met ambitie en gedrevenheid.

Wat ga je doen?

Als stagiair ben je volwaardig lid van het sales team met je eigen taken. Je neemt je taak serieus, bent gedreven en kan duidelijk communiceren richting je teamleden. Fouten maken mag, onzeker zijn ook. Je bent hier om te leren en krijgt alle steun van je teamleden.

Je werkzaamheden zijn o.a.:

- Voorbereiding meetings en afspraken bij klanten
- Onderzoek naar nieuwe businessmodellen, markten en potentiële klanten
- Analyseren van leadgeneratie modellen en mogelijkheden
- Meedenken -en werken aan creatieve voorstellen en offertes (debriefes)
- MARCOM materialen uitwerken
- Opvolgen van nieuwe leads en bestaande leads/ opdrachten

Wat wij vragen

- HBO, 3/4e jaar Commerciële economie of een vergelijkbare opleiding
- Stageperiode: Circa 20 weken, zo snel mogelijk
- Beschikbaar voor 40-uur, waarvan 10 uur voor stage - schoolopdracht
- Flexibel, zelfstandig en gedreven

Wat wij bieden

- Een uitdagende en vooral dynamische stageplek, met voldoende ruimte om je te ontwikkelen en te leren van collega's die uitblinken in hun expertise.
- Werken met virtual-en augmented reality op wereldniveau samen met een hecht team met torenhoge ambitie
- Aan tafel met merken als Politie Academie, Adidas, Heijmans, Nederlandse Ministeries, Otolift, Coca Cola, Rituals, Siemens, Porsche, Huawei, Chevrolet, KNVB, Booking.com, Rijksmuseum en meer
- Een inspirerende werkplek met een goede lunch, vette VR games en gratis bier op vrijdagmiddag en een stagevergoeding van 300 euro.

Interesse?

Stuur je CV + korte motivatie naar quinten@vrowl.nl

Interesse?

Stuur je CV, portfolio + korte motivatie naar : quinten@vrowl.nl