

Revenue Intern | Measuremen

Wij zoeken een Revenue Intern (NL) – Start September 2026

Wil jij leren hoe je échte commerciële impact maakt binnen een B2B organisatie?

Bij [Measuremen](#) draai je als Revenue Intern volledig mee in het commerciële team (marketing, sales & customer success) en werk je direct mee aan het opbouwen van pipeline en deals.

Wat je gaat doen:

- Leadgeneratie & prospecting
- Cold outreach (mail, LinkedIn, eerste calls)
- Meetings inplannen en opvolgen
- Offertes en sales support
- Marktanalyses


Waarom deze stage?

Je zit niet aan de zijlijn, maar midden in het commerciële proces. Je leert hoe pipeline ontstaat, hoe deals worden gewonnen en wat wel (en niet) werkt in de praktijk.

Wie zoeken we?

- HBO/WO student (commercie, economie, bedrijfskunde, marketing, facility management, etc.)
- Proactief, gestructureerd en leergierig
- Interesse in sales / customer success / marketing
- 24–40 uur per week beschikbaar (liefst op kantoor)

 Stagevergoeding: €500 p/m

 Amsterdam