

Woosh, opgericht in januari 2021, wil luierr recyclage op grote schaal mogelijk maken. Woosh lanceerde in België een circulaire luierdienst voor kinderdagverblijven met geïntegreerde levering van luiers én gelijktijdige ophaling van het luierafval. Dit is een eerste cruciale schakel om op termijn de eerste installatie voor luierr recyclage in België mogelijk te maken.

Het hoofdkantoor van Woosh bevindt zich in Gent, het huidige uitvoerend team bestaat uit de drie start-up ondernemers, een algemeen manager, een sales manager, een admin assistant, een marketeer en een team van chauffeurs. Woosh heeft ondertussen meer dan 200 kinderdagverblijven onder contract, waardoor al meer dan 5.500 Vlaamse kindplaatsen aangesloten zijn op onze dienstverlening.

In het kader van de verdere groei van Woosh:

INSIDE SALES EXECUTIVE

POSITIE

- Je werkfocus ligt op het telefonisch pre-sales gedeelte bij Woosh (50% ongeveer van je tijd).
- Je voelt aan wat de noden en behoeften zijn van potentiële klanten en slaagt erin helder aan te duiden hoe onze diensten daarop het juiste antwoord zijn. Je overtuigt de klanten één voor één van de meerwaarde van een samenwerking met Woosh.
- Je target-groep zijn hoofdzakelijk kinderdagverblijven. Je bouwt een band met hen op vanaf het eerste telefonische gesprek en zorgt voor een afspraak ter plaatse voor je twee andere sales collega's.
- Naargelang je affiniteit, ervaring en talent kun je daarnaast ingezet worden in het verdere verkoopproces (extern: persoonlijke bezoeken, onboarding van nieuwe klanten, intern: contactpunt voor een klant, opvolging klantendata, etc.) of eerder ondersteuning bieden aan de Woosh externe communicatie (voor en met allerlei organisaties en naar de ouders toe).
- Naast kinderdagverblijven zijn inderdaad ook steden, gemeenten en koepelorganisaties belangrijke stakeholders. Je bouwt mee aan bekendheid, vertrouwen en draagvlak bij deze belangrijke partners, en krijgt hen mee aan boord om onze missie te realiseren.
- Je werkt nauw samen met je twee sales collega's die vooral op de baan zullen zijn.
- Je beschikt over professionele tools om deze job efficiënt te kunnen uitvoeren.

PROFIEL

- Je bent een echte doorzetter die graag telefonisch in contact staat met prospecten en klanten.
- Je bent een professional met een grote drive en een eerste call-sales werkervaring (min. 3 jaar), bij voorkeur voor B2B.
- Je beschikt over de nodige commerciële en communicatieve vaardigheden, bent bijzonder klantgericht en kan volledig zelfstandig werken.
- Je luistert en handelt proactief, stelt je zeer hands-on, efficiënt en flexibel op en bent steeds bereid bij te leren.
- Kennis van Frans is een groot pluspunt.
- Je kan minstens 70% van je tijd op kantoor in Gent doorbrengen.

AANBOD

- Sleutelpositie in een kleinschalig team waar je de bedrijfscultuur mee vorm kan geven en een grote impact hebt.
- Opleiding op-maat aangeboden door onze senior sales talent.
- Sterke doorgroeimogelijkheden binnen sales & marketing naargelang affiniteit, ervaring en talent.
- Instap in een bedrijf dat sterk gericht is op duurzaam ondernemen (meer bepaald circulariteit), én dit koppelt aan een business-economisch haalbaar model.
- Uitdagend werk in een ambitieuze en dynamische omgeving met open communicatielijnen.
- Een correct salarispakket met o.a. aantrekkelijke extra legale voorwaarden (optie: een elektrische fiets) & een interessant commissiesysteem en dat iteratief aangepast wordt aan je ervaring en/of traject dat je bij Woosh zal lopen.

SOLLICITEREN?

Bij interesse kan je contact opnemen met Eline De Cuypere of solliciteren via eline@woosh.be of +32 478 31 36 32.