

Giftcards met een persoonlijke tint en een digitale experience, dat is Yesty!
Met samenwerkingspartners als b.v. Bol.com, Hema, ICI Paris, Zalando en de Bijenkorf aan boord, heeft deze scale-up grootse toekomstplannen. Naast het kantoor in NL zijn ze ook actief in Polen, Duitsland en binnenkort Frankrijk.

Wij zoeken nu een echte fanatieke Sales die verantwoordelijk wordt voor de Nederlandse markt!

De functie van het Yesty Giftplatform is driedelig. Enerzijds is het een verkoopkanaal voor de kaartuitgever. Anderzijds is het een shop, een tool voor de gever om een cadeaukaart mee te kopen. Maak deze persoonlijk door een foto, video of tekst toe te voegen en verstuur deze via Whatsapp of email. Tenslotte is het een handig hulpmiddel voor de ontvanger. Die ontvangt een link naar de Yesty-app, downloadt deze en vindt de cadeaukaart in de speciale wallet. De ontvanger heeft de kaart altijd op zak, er worden notificaties gestuurd én er is een ruilfunctie, zodat de ontvanger altijd een kaart naar eigen keuze heeft.

Yesty focust zich op de B2B-kant van het verhaal. Of het nu gaat om een corporate, MKB-bedrijf of (semi-)overheidsinstelling, iedere organisatie kan een zakelijk account aanmaken voor de aanschaf van giftcards. De kaart wordt extra persoonlijk door de optie om een eigen huisstijl in te voegen. Bovendien is het duurzaam, de digitale component zorgt voor minder onnodig plasticverbruik.

Vacature: Sales Executive NL | 32 / 40 uur

Medewerkers of klanten eenvoudig gepersonaliseerde cadeaubonnen met een digitale beleving geven, doe je met Yesty for Corporates. Om hier een groot succes van te maken, bouwt de Sales Executive de B2B-activiteiten verder uit. Ook is hij of zij verantwoordelijk voor de P&L. Je benadert telefonisch de in kaart gebrachte prospects, komt bij de juiste stakeholders in de DMU aan tafel en overtuigt ze van Yesty's toegevoegde waarde voor bedrijven. Uitstekende communicatie- en relatiemanagement vaardigheden maken van deze jager iemand die op verschillende niveaus kan schakelen en solide lange termijn relaties opbouwt.

Snelle deals doe je niet in deze markt... Het gaat hier om grote projecten met afnamen van duizenden cadeaukaarten waarmee flinke bedragen gemeoid zijn. Salestrajecten duren daarom gerust een paar maanden, een volhardende mentaliteit is dus een vereiste. Daarnaast spar je ook met klanten over verbeteringen, innovaties en product-doorontwikkelingen.

Dankzij de platte organisatiestructuur zijn de lijnen kort en is er veel vrijheid. Dit maakt een zelfstandige werkhouding onmisbaar. Daarnaast is een sterke teamgeest net zo essentieel.

Wat is jou profiel:

- Minimaal 2 jaar werkervaring op HBO werk- en denkniveau
- Ervaring met langdurige salestrajecten in de grootzakelijke markt
- New Business mentaliteit, en resultaat- en klantgericht
- Zelfstandig kunnen werken, actief en flexibel in een snel veranderende omgeving
- Positieve doorzetter en een echte verbinder
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel in woord als geschrift

Wat kan je verwachten:

- Uitstekend salaris + een eindejaar bonus
- Persoonlijk ontwikkel budget
- Moderne werkplek in Haarlem met mogelijkheid van remote werken
- Leaseauto (of desgewenst reiskostenvergoeding)
- Macbook + iPhone van de zaak

Yesty werkt voor de invulling van deze vacature met Recruitment4Sales.
Neem contact op met Wim via 06 51 187448, of mail naar wim@recruitment4sales.nl