



Payned

Payrolling

**Vacature:
Sales consultant**



Over Payned payrolling

Al sinds 2007 zetten wij ons in voor de MKB ondernemer. Dit zijn gepassioneerde ondernemers die zelf keihard meewerken op de werkvloer. Deze ondernemers willen hun personeelsbeheer Beter, Eenvoudiger en Zonder Risico's regelen.

In de landelijke payrollmarkt is Payned uitgegroeid tot een sterke en innovatieve speler. Kwaliteit en betrouwbaarheid staan bij ons altijd voorop.

Met onze eigenzinnige propositie weten veel ondernemers in Nederland ons te vinden. Toch blijven we een sales gedreven organisatie. Voor de verdere groei zoeken we gedreven mensen in de sales met een uniek profiel.

Passen wij bij elkaar? Laten we daar achter komen!

Sander Bennink
commercieel directeur



Wie ben jij?

Sales en acquisitie is het liefste wat jij doet. Je snapt wat er speelt bij MKB ondernemers en bent in staat je eigen verkoopkansen te creëren.

Meestal duren onze verkooptrajecten enkele maanden. Je voert in deze periode inhoudelijke gesprekken met de ondernemer en z'n accountant. Je neemt weerstand weg en bent in staat om ingewikkelde materie te vertalen naar praktische adviezen. Jij weet precies de balans te houden tussen commerciële vasthoudendheid en het bouwen van een relatie.

De verantwoordelijkheden

Jij bent verantwoordelijk voor de new business van Payned. Je pleegt acquisitie en adviseert ondernemers.

Het volledige offertetraject inclusief alle contacten en administratie valt ook onder jouw verantwoordelijkheid.

Na de opstart van een klant draag je de klant over aan de afdeling relatiebeheer. Zo heb jij je handen weer vrij voor new business.

Bij alle klanten blijf je wel betrokken en je bewaakt de relatie.

Onze organisatie

Je komt te werken in een platte organisatie met een informele werksfeer en goede onderlinge betrokkenheid.

We starten de dag samen met koffie en sluiten de week af met een VrijMiBo. Dagelijks staat er op kantoor een geheel verzorgde lunch klaar.

Alle ins en outs van payrolling leer je in onze eigen Payned-Academy. Daarnaast maken we budget vrij voor persoonlijke ontwikkeling.

Je taken samengevat

- Generen van New Business
- Opstellen en uitvoeren van je eigen salesplan
- Meedenken en ontwikkelen van marketingcampagnes
- Deelnemen aan beurzen en netwerkevents
- Adviseren van ondernemers
- Het geven van personeelspresentaties
- Administratief opstarten van klanten.

Wat bieden wij

- Marktconform salaris
- Goede provisieregeling
- Premievrijpensioen
- Een ruim ontwikkelbudget
- Doorgroeimogelijkheden naar een seniorrol
- Auto van de zaak
- Laptop, telefoon en iPad
- En nog een hele lijst met secundaire regelingen. Daarover vertellen we je graag meer!

Reageer nu!

Bij Payned zijn we actief aan het werven. Aankomend jaar willen we het team met meerdere mensen uitbreiden.

We komen graag met je in contact. Stuur een korte motivatie met cv naar s.bennink@payned.nl.

De verdere procedure

Na je sollicitatie ontvang je binnen een week bericht van ons. De volgende stappen doorlopen we tot je indiensttreding

1. Kennismaking via een MS Teams
2. Sollicitatiegesprek op kantoor in Staphorst
3. Kolbe-test
4. Mail en telefooncontact voor het maken van een voorstel
5. Tweede gesprek met aansluitend arbeidsvoorwaardengesprek
6. Indiensttreding