

# Vacature: Projectcoördinator (36-40 uur)

## Wat doen wij?

Sales Architects adviseert organisaties over hun marketing- en salesprocessen en ondersteunt teams bij de (her)inrichting en implementatie ervan. Denk hierbij aan organisaties die willen groeien, maar geremd worden door het ontbreken van een goed salesproces. Wij tillen het salesproces van onze klanten naar een hoger niveau. Structuur in je sales is de basis voor een schaalbare organisatie, vinden wij.

## Jouw werkzaamheden

Wij zoeken iemand die oplossingsgericht werkt. Als projectcoördinator voer je onder begeleiding van een projectleider uiteenlopende taken uit. Je start jouw dag met een goede kop koffie, waarnaar je vervolgens aan de slag gaat: je bereidt projectbijeenkomsten voor, plant verschillende (telefonische) afspraken in, onderzoekt customer journeys of gaat aan de slag met het ontwikkelen van een propositie. Je draagt relevante informatie over de propositie over aan jouw marketing collega's, die vervolgens starten met de ontwikkeling van een contentstrategie en met overige marketingactiviteiten. Je werkt aan het inrichten van salesfunnel; welke fases doorloopt een lead en welke checks moeten er per fase gedaan worden? Kom je er niet uit? Dan spar je er met het team over. Met behulp van wekelijkse rapportages spoor jij de klant aan structureel te werken en behoud je focus op het proces én op resultaat.

- Je werkt gestructureerd en zelfstandig, indien je hulp nodig hebt, geef je dit aan.
- Je bent pragmatisch en doelgericht.
- De toegevoegde waarde van onze oplossingen weet jij je snel eigen te maken.
- Je vindt het niet erg om presentaties te geven.
- Je kunt goed werken met Excel en PowerPoint.
- Je durft mee te denken aan het continue verder ontwikkelen van onze propositie en onze producten.
- Je hebt een HBO studie afgerond of bent academisch geschoold.
- Je hebt verstand van, of affiniteit met, verschillende bedrijfsprocessen. Maar bovenal heb je veel zin en energie om deze nieuwe uitdaging aan te gaan.

## Wat kun je van ons verwachten?

Wij vinden jouw persoonlijke ontwikkeling heel belangrijk en voorop staat dat je je werk leuk vindt. Binnen onze snelgroeiende en energieke startup werk je proactief mee aan het ontwikkelen en optimaliseren van onze werkwijze en help je mee om huidige processen te verbeteren. Zowel voor ons, als voor onze klanten.

Je krijgt veel ruimte om je werk en tijd zelf in te delen, zolang dit in goed overleg plaatsvindt met onze opdrachtgever(s). Dit zorgt ervoor dat je veel vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt binnen de afgesproken kaders. We sparren onderling graag met elkaar om onze dienstverlening naar een hoger niveau te brengen en elkaar scherp te houden. De lijnen zijn kort en we houden van duidelijke afspraken.

## Hoe ziet een traject bij een klant eruit?

De samenwerking met onze klanten start vanuit de Sales Design Sprint. In dit 4-weekse traject hebben we enkele projectbijeenkomsten. Wij voeren standaard werkzaamheden uit, zoals de Business Case, Customer Journey en Marktanalyse. De uitkomsten hiervan worden gepresenteerd tijdens deze bijeenkomsten. Aan het eind van de Sales Design Sprint presenteren wij een jaarprogramma; we geven een richting van de procesonderdelen die essentieel zijn voor een schaalbare salesorganisatie en adviseren over de juiste aanpak hiervan. Vervolgens start de klant, na akkoord, een jaarprogramma.

De volgende werkzaamheden voeren wij uit gedurende dit programma:

- Ontwikkelen van een onderscheidende propositie en bijbehorende 'design product'
- Opzetten van een contentstrategie
- Advies en strategie voor (her)inrichting van een website
- Inrichten van een salesfunnel en bijbehorende taken en verantwoordelijkheden
- Vormgeven van marketingplan en basisactiviteiten
- Coaching en begeleiding bij outbound marketing- en salesactiviteiten
- Leadgeneratie: online zichtbaarheid, vindbaarheid en opvolging met behulp van marketing automation
- Rapportages, analyse en verbetering van proces KPI's

Ons kantoor bevindt zich middenin Amersfoort centrum en is gemakkelijk te bereiken via het ov of met de auto.

## Match?

Herken jij jezelf in dit profiel? Mail dan naar [jacob@salesarchitects.nl](mailto:jacob@salesarchitects.nl) je CV en een begeleidende brief waarin je ons verteld:

- Wie je bent
- Waarom je in deze functie graag bij ons wilt werken
- Op welk resultaat je straks trots bent
- En pak tenslotte de ruimte om ons een vraag te stellen