

Projectmanager – Regio Midden Nederland

Sales Architects Groeit! Door deze groei zijn wij op zoek naar een enthousiaste, ervaren projectmanager die ons team komt versterken! Als projectmanager geef je binnen een projectteam leiding aan projecten om sales processen binnen bedrijven te ontwerpen én te implementeren.

Onze ideale projectmanager houdt altijd het 'waarom' van het project in het oog. Je hebt zicht op de tussentijdse leveringen binnen het project. Je zorgt ervoor dat deze op tijd en in behapbare brokken voor betrokkenen geleverd worden binnen de verwachtingen. En houdt ook in de gaten of de oorspronkelijke doelstellingen van het project nog steeds gelden en nog steeds relevant zijn voor de opdrachtgever. De markt verandert snel en uiteindelijk is een succesvol project niet het project dat per se de vooraf omschreven doelstelling haalt - die kan alweer achterhaald zijn - maar dat het project een significante bijdrage levert aan het succes van onze klant. Het project wordt altijd uitgevoerd in combinatie met meerdere medewerkers van Sales Architects, waarbij jij leiding geeft aan ons project bij de opdrachtgever.

Wat vragen wij

- Je beschikt over een relevante afgeronde HBO/WO-opleiding.
- Je hebt minimaal 3 jaar recente en relevante werkervaring in een projectmanagers- en/of leidinggevende rol.
- Je bent in staat om tijdig belemmeringen te signaleren in de voortgang van projecten en bijbehorende maatregelen te nemen, en bent in staat om doorbraken te creëren indien het project erom vraagt.
- Je bent inventief, neemt initiatief, bent ondernemend en hebt aantoonbare commerciële slagkracht.
- Woonachtig in de regio Midden Nederland.

Wat wij doen en wat ons onderscheidt

Sales Architects is een jonge, dynamische organisatie met hart voor alles wat speelt binnen het salesproces van een bedrijf. Wij vinden dat elk B2B bedrijf een schaalbaar sales- én productieproces nodig heeft. Dat doen we onder andere door marketing en sales als één opvolgend proces te zien waarbij we geloven dat marketing-automation niet meer kan ontbreken binnen dit proces.

We bouwen altijd verder op datgene wat nu al werkt binnen een bedrijf. We zorgen voor beweging, volgens een bewezen model (Theory of Constraints). De basis hierbij, zijn onze pijlers: positionering, rollen, proces en KPI-ritme. We zetten een

fundering neer voor de lange termijn. Ons overkoepelende resultaat is voorspelbare groei.

Wij maken graag het verschil door onderscheidend te zijn op een aantal vlakken:

1. Wij leveren een hoogstaande dienstverlening; kwaliteit staat bij ons voorop.
2. Wij hanteren een methodische aanpak; in korte tijd komen we tot de kern van het probleem.
3. Wij werken enkel met professionals; onze mensen zijn experts op het gebied van marketing, sales en spreken de taal van de opdrachtgever.

Waarom werken bij Sales Architects?

Werken bij Sales Architects betekent kiezen voor het verschil willen maken, persoonlijke ontwikkeling en uitdagende projecten binnen ons Sales Architects programma. Onze snelgroeiende en energieke start-up organisatie biedt 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.

Herken jij jezelf in dit profiel of wil je meer weten?

Neem dan contact op met Jacob Schermers via 06 - 14 42 46 30 of jacob@salesarchitects.nl.