

Vacature

Sales specialist (40u)

Mobilock ontwikkelt en exploiteert hard- en software voor de deeleconomie. Wij bieden doordachte en betrouwbare oplossingen waarmee mobiliteit groener, flexibeler en vooral goedkoper kan worden georganiseerd. Met onze innovatieve techniek wordt gebruik écht het nieuwe bezit. Mobilock biedt slimme mobiliteitsoplossingen voor het gemakkelijker en efficiënter inzetten en delen van (bedrijfs)fietsen voor bijvoorbeeld thuiszorginstellingen, gemeenten en (fiets)verhuurbedrijven. Daarnaast zijn er met Mobilock volop mogelijkheden voor OV-bedrijven om de eerste en laatste kilometers van hun klanten te verzorgen.

Mobilock ondergaat momenteel een transitie van ontwikkel- naar exploitatiemaatschappij. We hebben al leuke klanten in ons portfolio zoals Keolis, Naturstrom AG en Lyft, maar willen ons klantenbestand veel verder uitbreiden. Daarvoor zoeken we iemand die actief de markt wil verkennen en ontwikkelen en het liefste de hele dag op pad gaat.

Functie eisen

Je bent een energieke, representatieve en zelfstandige salestijger die uitdaging vindt in het werken voor een snelgroeiende 'scale-up' op het gebied van fietsmobiliteit. Je neemt geen blad voor de mond en bent een tikkeltje eigenwijs. Je kunt je de materie van fietsmobiliteit, deeleconomie en de voordelen die deze concepten bieden voor de samenleving snel eigen maken en gebruiken in de gesprekken die je voert. Je hebt geen enkele moeite jouw gesprekspartner om je vinger te winden door hem/haar te overtuigen met de juiste argumenten. Je bent een echte commerciële zelfstarter die wordt gemotiveerd door resultaat. Je komt het beste tot je recht in een dynamische en internationale werkomgeving. Samenwerken doe je graag.

Verder vragen we:

- minimaal een afgeronde, commerciële HBO opleiding
- minimaal 3 jaar ervaring in een soortgelijke functie;
- goede communicatieve vaardigheden;
- affiniteit met fietsmobiliteit is een pré;
- enige affiniteit met IT, techniek en apps;
- een positieve instelling en geen 9-5 mentaliteit;
- uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal (Duits is een pré);
- dat je in het bezit bent van rijbewijs B.

Wat bieden wij?

Wij bieden je een uitdagende functie met groeimogelijkheden in een innovatieve, informele en internationale organisatie waarin veel ruimte is voor jouw kennis en ideeën.

We starten met een jaarcontract met op termijn een vast dienstverband. Het salaris voor deze functie ligt tussen de € 2.500,- en € 4.000,-, uiteraard afhankelijk van je opleiding en ervaring. We bieden uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden zoals 'het nieuwe werken', 24 vakantiedagen en 8% vakantietoeslag.

Sollicitatieprocedure

Voor functie-inhoudelijke informatie en om te solliciteren kun je contact opnemen met Eline van Buuren, backoffice manager, via eline@mobilock.nl of 06-15234824.

Uiterste reactietermijn is 31 oktober aanstaande. Aanvangsdatum functie is uiterlijk 1 december, bij voorkeur zo snel mogelijk.