

Vacature: Sales Support (32 – 40 uur)

Ben jij een echte kansenspotter met een vasthoudend karakter? Krijg je energie van het omzetten van kansen in concrete opdrachten? En word je enthousiast van het maken van de perfecte match tussen een kans en één van onze 150 consultants? Dan zoeken we jou als de drijvende kracht achter ons commerciële succes bij Blue Bricks.

Over Blue Bricks

Blue Bricks is een snelgroeiend en ambitieus consultancybedrijf. Wij voeren grote projecten uit voor klanten als Rabobank, Rijksoverheid, Stedin en gemeente Rotterdam.

Bij Blue Bricks gaan we voor maximaal plezier, geluk en succes. Voor de klant, voor onze organisatie én voor onze consultants. In het werk, maar óók privé. Door te sturen op groei, ontwikkeling en het welzijn van onze consultants, zijn we ervan overtuigd dat we de klant optimaal van dienst kunnen zijn, terwijl we ondertussen samen aan het mooiste bedrijf bouwen.

Dit doen we vanuit onze campus in Alphen aan den Rijn. Hier hebben we een omgeving gecreëerd waar ruimte is voor inspanning, inspiratie en ontspanning. Een omgeving waar mensen graag komen en die ook dient als ontmoetingsplek voor collega's en klanten.

Functieomschrijving

Als Sales Support ben je de cruciale schakel in ons commerciële proces. Je ondersteunt onze directeur delivery en sales bij het volledige traject van kans tot opdrachtrealisatie. In deze rol ben je de katalysator die ervoor zorgt dat kansen daadwerkelijk worden omgezet in succesvolle opdrachten.

Wat ga je doen?

Kansenbeheer en opvolging:

- Je geeft systematisch opvolging aan kansen die ontstaan vanuit bestaande klanten of via verschillende acquisitiekkanalen
- Je jaagt kansen na met vasthoudendheid en een commerciële mindset
- Je vraagt proactief aanvullende informatie op bij klanten en tussenpartijen

Matchmaking en relatiebeheer:

- Je schakelt effectief met unit managers om de beste match te maken tussen opdracht en onze consultants
- Je stelt aanbiedingen en CV's op voor opdrachten
- Je zorgt ervoor dat we de best mogelijke kandidaat kunnen presenteren
- Je bouwt sterke, duurzame relaties op met klanten en tussenpartijen

Procesoptimalisatie:

- Je sluit nieuwe kanalen en portalen aan op ons opdrachtenproces
- Je identificeert verbetermogelijkheden en optimaliseert het opdrachtenproces

- Je haalt waardevolle feedback op bij afgewezen aanbiedingen en vertaalt deze naar actiepunten

Wat wij zoeken

Competenties:

- **Actie- en resultaatgericht:** Je pakt zaken aan en blijft gefocust op resultaat
- **Communicatief:** Je bent een sterke communicator, zowel mondeling als schriftelijk
- **Doorzettingsvermogen:** Je geeft niet snel op en blijft kansen najagen
- **Relatiebouwer:** Je bent van nature goed in het opbouwen en onderhouden van zakelijke relaties
- **Gedisciplineerd:** Je werkt systematisch en houdt overzicht in een dynamische omgeving

Ervaring en achtergrond:

- Minimaal 2 jaar relevante werkervaring in sales of account management of een vergelijkbare commerciële rol
- Affiniteit met de consultancy sector is een pré
- HBO werk- en denkniveau

Wat wij bieden:

- Een afwisselende functie met ruimte voor persoonlijke ontwikkeling
- Een informele werksfeer in een gedreven team
- Goed salaris (€3.800 - € 4.500 per maand, afhankelijk van jouw ervaring)
- 27 vakantiedagen (op basis van fulltime dienstverband)
- Onbeperkte opleidingsmogelijkheden zonder budget
- Een moderne werkplek met alle benodigde faciliteiten
- Jaarlijks een week naar ons huis in Portugal om te werken aan je persoonlijke ontwikkeling
- Jaarlijks meerdere events met collega's, gericht op inhoud en plezier

Nieuwsgierig geworden?

We maken graag kennis met jou! Stuur je CV en een korte motivatie naar info@bluebricks.nl onder vermelding van "Vacature Sales Support".

Voor vragen over deze functie kun je contact opnemen met Peter Mathot via p.mathot@bluebricks.nl of 06-48071537.