



Sales Executive



De Sports.tech interactieve producten

Wordt onderdeel van het salesteam van een van de meest innovatieve Sports.tech bedrijven van Nederland! Help ons met de uitbouw en ontwikkeling van de Techsperience Tour, dé marketing tool om consumenten en clubs kennis te laten maken met onze tech producten. Met de meest gevanceerde en innovatieve Sports.tech producten en diensten op het gebied van sports performance, data-insights en analyse brengen wij onze missie 'we improve sports' tot leven.

De job

Voortzetten en uitbreiden van de Techsperience Tour t.b.v. verkoop van onze interactieve producten

Binnen de voetbalpiramide classificeren (segmenteren) wij clubs van recreatief / breedtesport tot professioneel, met betrekking tot talent identificatie en ontwikkeling. Wij bieden verschillende type producten en bijbehorende diensten aan clubs, mede langs die indeling. Een inmiddels bewezen tool in de marketing toolbox is van het kaliber don't tell, proove. De beleving die we bieden op het veld aan deelnemers werkt enthousiasmerend naar zowel de deelnemers, als naar de trainers en coaches op het veld.

De afgelopen periode hebben we de Techsperience Tour uitgebreid getest en het gehele proces van contact leggen tot verkoop in kaart gebracht. Vanaf daar kun je instappen in een inmiddels bewezen concept. We vragen van je om de huidige aanpak onder meerdere doelgroepen voort te zetten en het aantal klantcontacten uit te breiden. Van A tot Z ben je betrokken en (mede) verantwoordelijk voor het contact leggen met de doelgroep, uitvoeren van de stappen in de Techsperience Tour. Alles staat in het teken van Tech, dus we proberen de doelgroepen via alle mogelijke digitale wegen te begeleiden tot aan onze producten en diensten.

Ondersteund door onze content en acties op met name social media en onze eigen websites zullen we ons netwerk, bestand en fysieke contactmomenten (afspraken, demo's en pilot projecten) moeten vergroten en omzetten in langdurige en commerciële partnerships.. Met deze opdracht opereer je binnen de kern van onze commerciële organisatie en doe je veel ervaring op met sportmarketing, online en social media marketing, verkoop en dagen we je uit de grenzen van jouw commerciële potentieel te ontdekken. Bovendien kom je in contact met veel clubs, bonden en andere sportgerelateerde influencers, wat goed is voor je toekomstige professionele netwerk..

De werkomgeving

- Een dynamisch en jong bedrijf in de wereld van Sports.tech en performance
- Verschillende disciplines binnen het bedrijf (zoals data-mining, sport-science (research), marketing, e-commerce, marketing en advies aan (top) sportclubs) werken nauw samen met korte lijnen
- In Amsterdam-Duivendrecht direct gelegen aan metro station Overamstel
- Innovatie en tech staan hoog in het vaandel
- Je wordt onderdeel van het kernteam met eigen verantwoordelijkheden
- Je wordt serieus genomen en krijgt de kans je (commerciële) potentieel optimaal te benutten

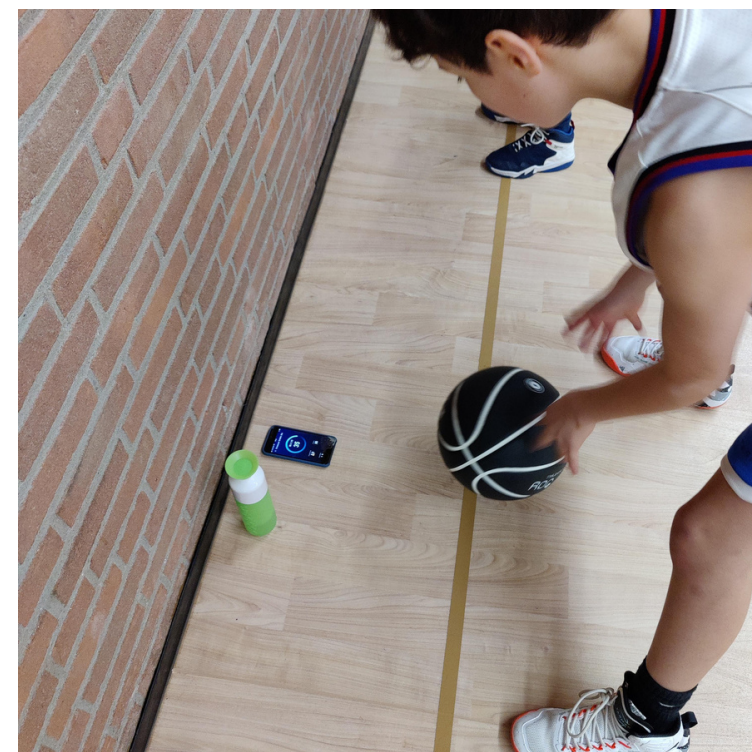




Sales Executive

Profiel kandidaten

- Je hebt een MBO of HBO opleiding afgerond in de richting Commerciële Economie (CE), International Business (IB) of vergelijkbaar
- Je bent een commerciële tijger en initieert zelf kansen om in contact te komen met nieuwe, potentiële klanten
- Je bent een teamplayer
- Je bent inventief en durft je ideeën te ventileren
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse uitstekend in woord en geschrift
- Je bent een doener en kunt je ideeën uitvoeren middels tools als Excell en PowerPoint, etc.
- Je hebt affiniteit met de werking van social media
- Je bent communicatief sterk en legt makkelijk contact
- Je werkt planmatig en gestructureerd
- Je kiest op een dynamische en hectische werkomgeving waarin verschillende disciplines en skills moeten samenwerken
- Je kunt omgaan met druk, deadlines, targets en flexibele werktijden
- Affiniteit met sport is een pré
- Affiniteit met jongeren (doelgroepen) is een pré



Techsperience Tour Stop bij Utrecht Basketball

Praktische informatie

- Fulltime indiensttreding
- Aanvang uiterlijk 1 september 2022 (of eerder in overleg)
- Salaris marktconform en in overleg met kandidaat (deels variabel)

Wie zijn wij?

Forward Football B.V. is in 2016 opgericht en gevestigd in Amsterdam. 'We improve football & sports' is ons mission statement.

In Europa richten wij ons op voetbal (sport) verbeter trajecten door wetenschappelijk onderzoek, technologie en data-analyse toepasbaar te maken naar de dagelijkse praktijk van de voetbal (sport) trainer. Via onze technologie partner GenGee Technology (China) brengen wij innovatieve data-analyse en performance systemen naar Europa en gebruiken wij deze in onderzoekstrajecten (samenwerking met de VU Human Movement Science) en in verbeter en training-tracks voor clubs, middels ons zelf ontwikkelde cloud-platform Technoleon: Next Level Sports Data Intelligence. Maar ook voor amateur en recreatieve spelers en clubs brengen wij technologie op de (consumenten)markt, zoals slimme ballen met sensortechnologie en App's en scheenbeschermers met technologie. Deze producten brengen wij op de markt onder ons label Forwardsports.tech.

Websites

- www.forward.football
- www.forwardsports.tech
- www.forwardsports.tech/voetbal-stops
- www.forwardsports.tech/basketbal-stops

Solliciteren

Neem contact op met Beer Flik van Forward Football BV:

Van Marwijk Kooystraat 10-A

1114 AG Amsterdam-Duivendrecht

W: www.forwardsports.tech - www.forward.football

E: beer@forwardsports.tech

T: 085-018 12 10



Techsperience Tour Stop bij E.V.C. Edam



INSAIT JOY Ball Control Test bij Royal Antwerp FC