

**AutoValet**

Parkeer. Beheer. Factureer.

Business Developer die deuren opent.

Autobedrijven, dealers en concessiehouders hebben honderden wagens op hun terrein staan. Waar staat welke wagen? Wie heeft hem verplaatst? Is hij al gefactureerd? Vandaag gebeurt dat nog te vaak met Excel, papier en telefoontjes. AutoValet lost dat op.

AutoValet is parking management software voor grote parkeerterreinen. Een op maat getekende parkingkaart in Google Maps, zonebeheer, CRM, taakbeheer met volledige traceerbaarheid, offertes, facturatie en een voertuiginventaris die je aanvult via VIN of manueel. Medewerkers volgen hun taken op en voegen wagens toe via de mobiele app.

Het product staat. Nu zoeken we de persoon die de markt openbreekt.

JOUW ROL

01 Jagen Je gaat op zoek naar nieuwe klanten en opent deuren die vandaag nog dicht zitten.	02 Sluiten Je voert het gesprek, geeft de demo, maakt de offerte op en haalt de handtekening binnen.	03 Doorgeven Na de handtekening neemt ons team onboarding en support over. Jij gaat voor de volgende.
--	--	---

WAT JE CONCREET DOET

- Je bouwt je eigen pipeline op bij autobedrijven, dealers en concessiehouders in heel België.
- Je prospecteert actief: bellen, LinkedIn, mailen en langsgaan bij de klant.
- Je voert discoverygesprekken en legt de vinger op de wonde: waar raken wagens zoek, waar lekt tijd en geld weg in de administratie?
- Je geeft demo's die meteen raak zijn, met de parkingkaart, het zonebeheer en de taakopvolging als troeven.
- Je maakt offertes op, onderhandelt en sluit af.
- Je werkt CRM-gedreven. Elke lead, elk gesprek en elke volgende stap staat erin. Je forecast op cijfers, niet op gevoel.
- Je brengt terug wat je in de markt hoort, zodat we samen de messaging, de doelgroepen en de aanpak scherper maken.

WIE JIJ BENT

- Je hebt 3 tot 6 jaar ervaring in B2B sales met een duidelijke focus op new business. Heb je minder ervaring maar kan je aantonen dat je een sterke hunter bent? Dan willen we je ook graag leren kennen.
- Je krijgt energie van een koude call en van een deur die opengaat. Een 'nee' is voor jou informatie, geen eindpunt.
- Je werkt gestructureerd. Je pipeline is altijd bij en je volgt op zonder dat iemand het je vraagt.
- Je voelt je thuis in een start-up: weinig procedures, veel ruimte, snel schakelen.
- Je hebt affiniteit met automotive of met operationele processen. Ervaring in de sector is een plus, geen vereiste.
- Je spreekt en schrijft vlot Nederlands en Frans. Engels is een plus.
- Je hebt een rijbewijs B, want je bent regelmatig ter plaatse bij klanten.

WAAROM AUTOVALET

Je start niet van nul Je verkoopt een werkend product waar klanten meteen waarde uit halen.	Je bouwt mee Messaging, doelgroepen, salesflow: je hebt echte inspraak in hoe we de markt aanpakken.
Je groeit Je krijgt salescoaching van een ervaren salescoach en werkt rechtstreeks samen met de oprichter. Wie levert, groeit mee met het bedrijf.	Korte lijnen Snelle beslissingen, geen politiek.
Pakket Marktconforme verloning, bedrijfswagen met tankkaart, laptop en gsm-abonnement, maaltijd- en ecocheques.	Standplaats Nazareth Oost-Vlaanderen. Het grootste deel van je tijd zit je bij klanten en prospecten. Flexibiliteit in overleg.

Klaar om deuren te openen?

Stuur je cv met een korte motivatie naar sales@saassolutions.be. Vertel ons in drie zinnen over de mooiste deal die jij zelf binnengehaald hebt.