

## TOBA - Inside Sales

### TOBA... Say what?

TOBA is een Belgisch bedrijf dat intelligente en intuïtieve softwareoplossingen biedt voor workforce planning, waarbij wij zorgen voor een optimale inzetbaarheid van resources, naadloos gecombineerd met tevredenheid en welzijn van medewerkers, en een vlotte doorstroming van payroll gegevens naar de loonadministratie.

Wij zijn een "solide partner voor flexibele oplossingen". Onze missie is om een betrouwbare partner te zijn die meedenkt met onze klanten en die hun software op een flexibele manier aanpast, zodat het voor hen werkt. Dit doen wij met een team van toegewijde professionals die zorg dragen voor elkaar en voor onze klanten.

TOBA bestaat uit een zeer hecht team van +- 50 medewerkers waarbij samenwerken de sleutel is van ons succes. Om ons dreamteam compleet te maken, zijn wij op zoek naar een **Inside Sales**.

### What's the job?

Als jachtgerichte **Inside Sales** voor een toonaangevend bedrijf dat een volledig geïntegreerde oplossing biedt voor personeelsplanning, tijdregistratie en verzuimbeheer, ben je verantwoordelijk voor het prospecteren van nieuwe klanten, het ontwikkelen van zakelijke kansen en het verhogen van de bedrijfsomzet. Deze rol vereist expertise in actieve prospectie, communicatie en diepgaande kennis van de aangeboden oplossingen en diensten. Daarnaast zullen marketingvaardigheden een grote troef zijn om digitale campagnes uit te voeren, de resultaten te analyseren en samen te werken met het verkoopteam om de gestelde doelstellingen te bereiken.

#### Klanten prospecteren en werven

- Identificeer en target nieuwe Franstalige prospects in Brussel en Wallonië via verschillende kanalen.
- Voer prospectieacties uit, zoals cold calling, e-mails, presentaties en vergaderingen op afstand om interesse te genereren en leads te kwalificeren.

#### Uitvoering van de commerciële strategie

- Analyseer de behoeften van prospects volgens de sector om bij te dragen tot de implementatie van de commerciële strategie.
- Voer leadgeneratiecampagnes uit via verschillende kanalen, waaronder

telefoon.

- Gekwalificeerde leads genereren en volgen.
- Maak effectief gebruik van tools voor leadbeheer en CRM-software om de leadpijlijn te volgen en te onderhouden.
- Zorg voor een regelmatige opvolging van gekwalificeerde leads om hun interesse vast te houden en om te zetten in verkoopkansen.

### **Samenwerking met het verkoopteam**

- Draag gekwalificeerde leads efficiënt over aan het verkoopteam en verstrek gedetailleerde informatie om de conversie naar verkoop te vergemakkelijken.

### **Implementatie van marketingvaardigheden**

- Begrijp markttrends en neem deel aan de ontwikkeling van relevante marketinginhoud om de verkoopinspanningen te ondersteunen.
- Neem deel aan het verzamelen en analyseren van gegevens om marketingstrategieën te verfijnen en zakelijke kansen te maximaliseren.

### **Monitoring en rapportage**

- Houd de verkoopactiviteiten en -prestaties regelmatig in de gaten en documenteer de voortgang op CRM. Identificeer gebieden voor verbetering.

Deze rol biedt een unieke kans om verkoopvaardigheden te combineren met een diep inzicht in marketing om de resultaten te maximaliseren.

Als je een passie hebt voor het prospecteren van nieuwe klanten en het detecteren van kansen, dan is deze functie iets voor jou.

## **Who are you?**

- Affiniteit met de HR-oplossingen van TOBA.
- Aantonbare of onbewezen verkoopervaring, bij voorkeur in een actieve prospectie- of jachtverkooprol.
- Sterke schriftelijke en mondelinge communicatieve vaardigheden.
- Marketingkennis om verkoopstrategieën uit te voeren en bij te dragen aan het genereren van leads.
- Zelfstandig kunnen werken en gestelde doelen kunnen behalen.
- Beheersing van verkooptrackingtools en CRM-software.
- Analytische vaardigheden om marktgegevens en trends te interpreteren.
- Vaardigheid om te communiceren in het Frans en Nederlands.
- Vermogen om in een team te werken.
- Vermogen om innovatieve ideeën te genereren en deze te vertalen naar concrete actie.

## **What's in it for you?**

Wij bieden jou een salarispakket met een brutoloon afgestemd op jouw ervaring

met mooie extralegale voordelen zoals een bedrijfswagen met tank- of laadkaart, een forfaitaire (netto) vergoeding, smartphone met abonnement, hospitalisatie- en groepsverzekering, maaltijdcheques, home office na inwerkperiode, 12 ADV-dagen, een extra verlofdag voor jouw verjaardag en een eindejaarspremie. Daarnaast kun je profiteren van ons cafetariaplan, dat je meer flexibiliteit geeft bij het samenstellen van je loonpakket.

Je krijgt de kans om deel uit te maken van een belangrijke rol te spelen in een bedrijf in volle groei. We bieden een stimulerende werkomgeving waarin je jouw vaardigheden kunt ontwikkelen en waar ruimte is voor persoonlijke groei.

Wij zorgen voor de koffie tijdens een kennismakingsgesprek, zodat we elkaar kunnen overtuigen.

We kijken ernaar uit je te ontmoeten!

<https://www.tobahrsolutions.be/>