



**Functie:** Inside Sales Representative  
**Status:** Full Time  
**Locatie:** Amsterdam, Nederland

### Over Spotzer Media Group

Spotzer ([www.spotzer.com](http://www.spotzer.com)) is het eerste wereldwijde reclame- en mediabureau dat zich richt op het aanbieden van betaalbare en doelgerichte TV en Internet campagnes voor kleinere en middelgrote adverteerders.

We helpen onze klanten bij het plannen van campagnes en het inkopen van zendtijd op meerdere media, waaronder televisie, Internet en out-of-home-tv (narrowcasting). Onze aanpak wordt versterkt door een uitgebreide bibliotheek van kant-en-klare commercials.

We gebruiken de meest recente technologieën om commercials op beperkte geografische regio's en duidelijk afgebakende, demografische doelgroepen te richten. Zodoende kunnen onze adverteerders zich beter op hun klanten richten en commercials op een kosteneffectieve manier inzetten.

Spotzer biedt optimale mogelijkheden dankzij beter betaalbare marketingmiddelen waarmee adverteerders snel kunnen inspelen op concurrenten en de veranderende behoeften van hun klanten.

Ons stappenplan wordt gesteund door uitstekende teams voor accountmanagement en klantenservice die een bijdrage leveren aan het succes van de mediacampagne.

### Taken en verantwoordelijkheden:

De **Inside Sales Representative** identificeert en kwalificeert kansen in ons key account segment door prospects telefonisch te benaderen en te reageren op onze lead-generatie inspanningen. Je introduceert onze producten en diensten bij potentiële key accounts en doet een marketing behoefte analyse. Samen met onze key account managers ben je verantwoordelijk voor het benaderen en binnenhalen van nieuwe klanten in een specifiek segment.

Je houdt er van om in een snelgroeiende en dynamische omgeving te werken en bezit zowel teamspirit als de behoefte om individueel te scoren. Je bent resultaatgericht en gemotiveerd om te werken in de media- en reclamewereld.

### We bieden:

- Uitstekende beloning, inclusief bonusregeling.
- Een jonge en dynamische werkomgeving.
- Uitgebreide training en persoonlijke ontwikkeling programma's.
- Een uitgelezen kans om te leren en te groeien in media en reclame.
- Een uitdagende baan bij een veelbelovende media start-up.

### We vragen:

De ideale kandidaat voldoet aan onderstaand profiel:

#### Vaardigheden en ervaring

- 1 tot 3 jaar succesvolle b2b sales ervaring
- Uitstekende communicatieve en organisatorische vaardigheden



- HBO werk- en denkniveau
- Vloeiend Nederlands en Engels
- Sterke motivatie en enthousiasme
- Een teamspeler
- Resultaatgerichtheid met oog voor detail
- Ervaring met MS office, CRM systemen en web presentatie mogelijkheden

**Als je geïnteresseerd bent om onderdeel te worden van ons team en er van overtuigd bent dat je een verschil kan maken voor onze business, email dan je CV en een korte inleiding**

**naar:**

**Marc Heijmans, [mheijmans@spotzer.com](mailto:mheijmans@spotzer.com)**