



world class experiences globally

Hypsos bedenkt, ontwerpt en bouwt museale inrichtingen, tentoonstellingen, beursstands, evenementen en winkelinrichtingen. Met vestigingen in Soesterberg, Moskou, Dubai en Hong Kong mogen we ons tot de top van onze branche rekenen. Wereldwijd zetten wij ons in voor diverse mooie ondernemingen als Heineken, GSK, Capgemini, Nutricia, Boskalis, Shimano, ABN AMRO en Auping.

Bedrijfscultuur bij Hypsos:

Alleen al in Soesterberg werken meer dan 100 vakmensen met de meest uiteenlopende functies als ontwerper, projectmanager, timmerman, project assistent, decorateur, schilder, engineer, noem maar op. Oftewel, we zijn een boeiende club mensen die samen staat voor een creatief en hoogwaardig eindproduct. Ieder doet zijn of haar deel en heeft eigen verantwoordelijkheid voor het succes van de projecten die we uitvoeren. Dit kenmerkt Hypsos. Je wordt niet aan de hand gehouden, maar je krijgt de kans je te ontwikkelen.

Salesmanager Standbouw (v/m)

Voor de functie van Salesmanager Standbouw werk je nieuwe klanten die je begeleidt en adviseert bij hun beursdeelname in binnen- en buitenland. Ook ben je verantwoordelijk voor verkopen en begeleiden van interieurs o.a. in showrooms en kantoren.

Doel van de functie - het realiseren van (totale) klantrelaties door het verkopen van stands en events. Het leggen en onderhouden van klantcontacten met bedrijven op management niveau. Hiervoor worden (potentiële) klanten actief en planmatig benaderd op basis van concrete plannen en signalen.

Verkoopinformatie - opstellen van een individueel verkoopplan (doelstellingen), opzetten van een plan van aanpak bij grote kansen en bijhouden en benutten verkoopinformatiesysteem.

Klantcontacten - aanleggen (nieuwe) contacten, inventariseren en analyseren van de behoeften en vertalen naar concrete vraagstukken op basis van adviserende verkoop, presenteren van creatieve concepten als oplossing voor vraagstuk, signaleren van mogelijkheden en verkoopkansen voor overige labels van Hypsos, onderhandelen en relatiebeheer.

Interne zaken - managen van het realisatieproces (eindverantwoordelijkheid voor het gehele verkoopproces), informeren van de studio en calculatie, samenstellen en schrijven van offerte in overeenstemming met afgesproken deadlines, regulier afstemmen met de projectmanager (na opdracht) van het project.

Functie-eisen - ervaring met een sales/account functie op ons vakgebied, conceptueel en creatief kunnen denken, kennis van communicatie, sociale vaardigheid voor het opbouwen en onderhouden van klantcontacten, het kunnen regisseren van het verkoopproces (intern en extern), uitstekende commerciële vaardigheden, pro-actieve werkhouding in combinatie met flair.

Wat bieden wij: We bieden een leuke, fulltime functie met veel vrijheid in een creatieve en informele organisatie. Goede secundaire voorwaarden.

Solliciteren:

Iets voor jou? Stuur dan je motivatie, foto en CV naar Ingrid Schat, info@hypsos.com. Beschrijf duidelijk over welke expertise jij beschikt, uit welke branches je afkomstig bent en waar je zwaartepunten en interesses liggen. Op [onze website](#) vind je voorbeelden van projecten die wij bedenken, ontwerpen en maken. Vragen? Bel met Ingrid Schat, 0346 357500, zij vertelt je alles over de functie en Hypsos. Je sollicitatie wordt uiteraard vertrouwelijk behandeld.

hypsos b.v.

Chamber of commerce number NL 31022132
VAT NL004338285B01 / IBAN NL62ABNA0469129468
BIC code ABNANL2A / Bank account 469129468

london / [amsterdam](#) / moscow / dubai / hong kong