

Salesmanager Arbodiensten

We zoeken kandidaten in de Randstad!

Ben jij een ervaren Salesmanager die toe is aan een volgende stap? Iemand die niet alleen wil scoren, maar ook wil verkopen met betekenis? Bij Prevermo verkoop je geen 'product', maar duurzame inzetbaarheid: oplossingen waarmee mensen vitaal, gezond en met plezier kunnen blijven werken. Daarmee help je organisaties écht vooruit.

Je komt terecht in een team van ervaren salesmanagers en krijgt veel vrijheid om jouw regio en aanpak zelf vorm te geven. En weet je wat óók écht betekenis geeft? De fijne, professionele collega's (en leidinggevenden) met wie je samenwerkt. Daarnaast geloven wij dat hard werken vraagt om goed ontspannen. Daarom bieden we onder andere een workation- en sabbaticalregeling en 25 vakantiedagen, met de mogelijkheid om een extra week bij te kopen.

We snappen bovendien dat jij wilt blijven leren en groeien. Daarom investeren we volop in opleiding, ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden. Maar in de basis geldt: je moet het gewoon geweldig vinden om business te scoren waarmee je écht iets moois doet voor werkend Nederland.

Als Salesmanager Arbodiensten ben jij de aanjager van groei binnen het segment 250-1000 medewerkers. Je combineert strategisch inzicht met actieve acquisitie en bouwt aan langdurige klantrelaties. Jij ziet kansen, creëert ze én verzilvert ze.

Wat ga je doen?

In deze zelfstandige en resultaatgerichte rol:

- Stel je een persoonlijk verkoopplan en jaarplanning op voor jouw regio.
- Ben je actief in de markt: van koude acquisitie tot het benutten van warme leads en netwerken.
- Bouw en beheer je een sterke, kwalitatieve salespijplijn binnen groeisectoren.
- Voer je acquisitiesprekken, stel je offertes op en presenteer je aan prospects.
- Werk je nauw samen met marketing aan campagnes, events en sectorinitiatieven.
- Kijk je verder dan arbodienstverlening en signaleer je kansen voor andere Prevermo-labels, zoals leiderschap, vitaliteit en re-integratie.
- Zorg je voor een warme en gestructureerde overdracht van nieuwe klanten aan de Regiomanager.
- Volg je marktontwikkelingen en concurrentie en vertaal je deze naar commerciële kansen.
- Zie je kansen voor up-, cross- en deep-sell en vertaal je klantbehoeften naar passende oplossingen.

Waarom deze rol bij Prevermo?

- Je maakt echte impact: wat jij verkoopt, zorgt ervoor dat mensen gezond, vitaal en met plezier kunnen blijven werken.
- Veel autonomie en vertrouwen: jij bepaalt grotendeels zelf hoe je je tijd indeelt en hoe je je markt benadert.
- Een commerciële uitdaging met maatschappelijke relevantie.
- Ruimte voor ondernemerschap binnen een professionele organisatie.
- Samenwerken met bevlogen collega's die geloven dat commercieel succes en mensgericht werken hand in hand gaan.

Wat bieden wij jou?

We weten dat goede salesprofessionals keuze hebben. Daarom bieden we voorwaarden die passen bij vrijheid, ontwikkeling en balans:

- Een marktconform salaris, passend bij je ervaring en rol.
- Een elektrische leaseauto of een passende mobiliteitsregeling.
- Flexibel werken: hybride, met veel ruimte om je agenda zelf in te delen.
- Een workation-mogelijkheid: tot 6 weken per jaar werken vanuit het buitenland (binnen de EER).
- Een sabbaticalregeling: eens per 3 jaar tot 6 maanden onbetaald verlof mogelijk.
- 25 vakantiedagen (20 wettelijk + 5 bovenwettelijk), met de mogelijkheid om extra dagen bij te kopen.
- Een Duurzaam Inzetbaarheidsbudget van €500 netto per jaar voor jouw ontwikkeling, vitaliteit

of gezondheid.

- Een goede pensioenregeling (50% premie betaald door de werkgever).
- Volop aandacht voor jouw groei via de Kompas-gesprekkencyclus, opleidingen en coaching.

De procedure

Enthousiast? Solliciteer via de solliciteerknop! De procedure bestaat uit 2 gesprekken en een assessment.