

WORD SALES MANAGER BIJ EEN INNOVATIEVE SPELER IN DE FINANCIERINGSMARKT  
(32-40 uur p/week)

**ERVAAR DE DYNAMIEK VAN DEZE VERANDERENDE MARKT EN GROEI MET ONS MEE**

Voordegroei is een snelgroeiend financieringsbedrijf gericht op het Nederlandse midden- en kleinbedrijf. Wij verstrekken vreemd vermogen aan MKB-bedrijven. Wij hebben grote institutionele beleggers als De Goudse Verzekeringen, Invest-NI, het European Investment Fund en andere vermogensbeheerders als kapitaalverschaffers achter ons staan en beschikken daarmee over een omvangrijk vermogen om financieringen direct te verstrekken. Leningen worden direct verstrekt uit de Fresh Beleggingsfondsen. Om op lange termijn succesvol te blijven, is het belangrijk om de relaties met adviseurs te onderhouden en nieuwe samenwerkingen aan te gaan.

Om aan de gewenste groei en aan onze kwaliteitsstandaarden te blijven voldoen, zoekt Voordegroei een enthousiaste **Sales Manager** met kennis van zaken die met ons mee wil groeien.

**WAT JE IN DEZE ROL KUNT VERWACHTEN**

Als Sales Manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden van het contact en de uitbouw van het brede intermediairnetwerk. Dit netwerk bestaat onder andere uit MKB-advieskantoren, accountantskantoren, corporate finance, private debt partijen en andere marktspelers. Je onderhoudt de contacten met bestaande adviseurs en zorgt ervoor dat adviseurs precies weten waarvoor ze bij Voordegroei terecht kunnen. Je bent een sterke inhoudelijke sparringpartner voor hen. Nieuwe relaties weet jij enthousiast te maken om onderdeel te worden van het netwerk van Voordegroei. Je bezoekt adviseurs op locatie en verzorgt presentaties voor zakelijke relaties.

In deze belangrijke commerciële rol werk je nauw samen met de collega's van Voordegroei. Je begeleidt de adviseurs met de aanvraag en schakelt met het analisten team. Je speelt een centrale rol binnen ons bedrijf en draagt direct bij aan onze groeiambitie. In deze gegarandeerd veelzijdige en verantwoordelijke baan heb je voldoende mogelijkheden voor verdere ontplooiing. Voordegroei is een flexibele organisatie waar kennis delen en denken in mogelijkheden, belangrijke thema's zijn.

### **WAT VERWACHTEN WIJ VAN JOU?**

Je werkt zelfstandig, bent ambitieus en ondernemend. Daarnaast ben je gedreven om samen met een enthousiast team topkwaliteit te leveren. Je hebt plezier in het werk en bent proactief. Je spreekt de taal van ondernemers en communiceert duidelijk.

- Je hebt uitstekende commerciële vaardigheden
- Je hebt gedegen kennis van bedrijfsfinancieringen
- Je bent een goede sparringpartner van zakelijk adviseurs
- Je weet te overtuigen en kan goed luisteren
- Je bent zorgvuldig en secuur in de vastlegging van je commerciële activiteiten
- Je hebt een afgeronde HBO of WO opleiding en relevante werkervaring in de zakelijke financiële dienstverlening
- Je beschikt over relevant zakelijk netwerk
- Vanuit een flexibele werkingstelling werk je stressbestendig en zet je graag die stap extra voor je klanten

### **WAT WIJ JE BIEDEN – EEN INSPIRERENDE WERKOMGEVING**

Voordegroei is opgericht in 2016 vanuit de overtuiging van de oprichters dat de financiële wereld sterk zou veranderen. Vanuit de ambitie om in deze wereld een positief verschil te maken, hebben zij de handen ineengeslagen en Voordegroei opgericht. Het is hun ambitie om het stilstaande geld op Nederlandse (spaar)rekeningen in beweging te brengen en het Nederlandse MKB te voorzien van de noodzakelijke brandstof om te groeien. Dit zorgt direct voor banen en geeft de Nederlandse economie een enorme boost.

Het team van Voordegroei bestaat uit ambitieuze en ondernemende mensen. Deze eigenschappen kenmerken ook de sfeer. Die is informeel, ondernemend en positief. Ook OHV is als strategisch aandeelhouder nauw betrokken bij de activiteiten. Vanaf 2019 is ook De Goudse Verzekeringen als strategisch partner aangehaakt. Voordegroei zit bij OHV op de werkvloer in de Rembrandttoren in Amsterdam.

Zodra je bij de Voordegroei komt werken, word je uitgedaagd om het verschil te maken. Wij bieden een marktconforme vergoeding, een goede pensioenregeling mogelijkheden tot variabele beloning en een mobiliteitsplan. Je komt terecht in een inspirerende werkomgeving waarbij je zelfstandig kunt functioneren. Een gediversifieerde klantenportefeuille en uiteenlopende aandachtsgebieden zorgen voor een zeer afwisselende en dynamische baan. Je bent minimaal 32 uur beschikbaar.

### **WORD ONDERDEEL VAN ONZE ORGANISATIE EN GROEI MEE!**

Solliciteer nu en stuur je CV via e-mail met een bondige motivatie naar:

Vera van Kesteren, Managing partner

[vera@voordegroei.nl](mailto:vera@voordegroei.nl) / 06-36465785