

Vacature: Business Developer Online @MIMOA

Standplaats: Cambridge Innovation Center (CIC), Stationsplein, Rotterdam

Uren per week: 32-40

Werk-/Denkniveau: Master/Bachelor

Per wanneer: per direct

Als Business Developer Online adviseer je ontwerpers en leveranciers over de verschillende marketingtools die MIMOA te bieden heeft. Je weet nieuwe klanten te selecteren en te contracteren en zorgt ervoor dat bestaande klanten optimaal gebruik maken van de mogelijkheden op ons platform. Je weet wat onze klanten willen en realiseert hun doelen door samen met ontwerpers en leveranciers campagnes op te zetten. Daarbij streef je naar een zo hoog mogelijk rendement voor zowel MIMOA als onze partners.

Word onderdeel van MIMOA

Bij MIMOA geloven wij dat reizigers steeds meer op zoek zijn naar individuele ervaringen en zij zich door te reizen persoonlijk willen ontwikkelen – en dit terwijl de wereld steeds kleiner wordt. Wij dagen onze mensen uit alles op alles te zetten en ervoor te zorgen dat wij alle ervaringen ter wereld zichtbaar maken en beoordelen, zodat bezoekers de beste ervaring aangeboden krijgen.

Dit doen wij in een klein en wendbaar team dat internationaal opereert, waardoor kansen en verantwoordelijkheden jou moeten motiveren. Jij draagt jouw eigen projecten, maar zorgt er samen met het team voor dat dit op de beste manier gebeurt.

Jouw uitdaging

- Je onderhandelt op hoog niveau met nieuwe en bestaande partners en weet als geen ander het MIMOA-verhaal over te brengen.
- Je bent verantwoordelijk voor de marketingstrategie. Samen met een team verzorg je de uitvoering.
- Je zet relevante en enorm winstgevendende campagnes op voor de merken die jij onder je hoede hebt.
- Je bouwt een ijzersterk netwerk op en weet daardoor precies wat de focusgebieden zijn van onze partners.

Wie jij bent

- Je kunt goed onderhandelen en wil hier elke dag een beetje beter in worden.
- Je bent gek op data en weet hierdoor precies wat klanten willen. En wat het meest relevante aanbod voor hen is.
- Je bent dan ook altijd op zoek naar nog meer rendement voor MIMOA.
- Je accepteert niet zomaar een 'nee', maar onderzoekt altijd welke mogelijkheden er wél zijn.
- Je bepaalt altijd eerst je doel, strategie en actieplan voordat je gaat rennen.
- Je volgt de laatste trends via blogs, sociale netwerken, beurzen en gesprekken met je partners, waardoor je precies weet welke kansen we bij MIMOA nog kunnen benutten. Deze kansen giet je direct in een actieplan.
- Jouw werk heeft een enorme impact op het eindresultaat van het team. Daarom zorg je ervoor dat alle afspraken nauwkeurig worden geadministreerd.

Hoe dit in het echt is

's Ochtends check jij jouw inbox om te zien of er nog reacties of vragen zijn van huidige en potentiële partners. Na deze opgevolgd te hebben, check je in ons CRM welke potentiële partners het hoogste resultaat zullen bereiken, vind je de juiste persoon en bel je de verantwoordelijke binnen de organisatie voor een eerste kennismaking. Aan het eind van de ochtend ga je (evt. samen met de CEO) op bedrijfsbezoek om een eerder telefonisch besproken voorstel toe te lichten. Deze ga je binnenhalen!

Na de lunch analyseer je de data van de online advertenties. Jij bekijkt wat het heeft opgeleverd, wat werkt, wat niet en waar wij meer op in moeten zetten. Aan het eind van de middag bespreek je met het technische team hoe de partners het doen en welke aanpassingen aan het platform jij wilt uitproberen, zodat de partners nog meer resultaat weten te bereiken.

Wij vragen

- Een afgeronde relevante hbo- of wo-opleiding, bijvoorbeeld Bedrijfskunde, Marketing Management of Communicatiewetenschappen.
- Je hebt aantoonbare saleservaring en kunt alles verkopen. Ervaring met online advertenties is een pré.
- Je organiseert en coördineert graag. Deadlines haal je vrijwel altijd.
- Een sterk doorzettingsvermogen.
- Je beheerst de Engelse taal voldoende voor mondelinge en schriftelijke communicatie.

Voordelen

- Marktconform salaris, met maandelijkse bonus.
- Een kantoor met alles erop en eraan. Lunch, een tafeltennistafel en donderdagmiddagborrels. Op een toplocatie, aan Rotterdam Centraal.
- Een baan bij een snelgroeiende, venture-backed startup.
- Jouw baan is één grote uitdaging met elke dag nieuwe kansen.
- Je werkt samen met ambitieuze collega's.
- Mogelijkheid tot aandelen.

Klaar om te beginnen?

Wil jij samen met ons overal ter wereld unieke reiservaringen mogelijk maken? Laat het ons weten en vang onze aandacht met een creatieve brief aangevuld met jouw CV. Kom langs voor een kop koffie en een goede kennismaking. Voor eventuele vragen kan je altijd bellen of mailen met Mieke Vullings (CEO).

Contact

Mieke Vullings
+31 6 2491 2602
mieke@mimoa.eu