



## Sales Manager

TechGrounds groeit hard door en dus zoeken we een Sales Manager. Iemand die onze organisatie helpt om verborgen IT-talent te activeren en te verbinden met de werkgevers in Nederland die op zoek zijn naar junior IT'ers. Iemand die verschillende stakeholders kan managen en samenwerkingen kan starten. Ben jij dé Sales Manager die wij zoeken?

TechGrounds Group, met de daarbij horende labels TekkieWorden en PathWays, heeft als missie om de mismatch op de IT-arbeidsmarkt op te lossen door verborgen talent te activeren naar IT. Voor mensen die een carrière in IT willen starten en voor werkgevers op zoek naar IT-talent bieden we verschillende producten aan. Zo geven we inzicht in IT-arbeidsmarkt data, oriëntatie cursussen, kortlopende trainingen en IT-opleidingen met baangarantie. Dit alles doen we met een focus op vrouwen en culturele diversiteit, momenteel actief in de gehele Randstad!

Met de Academy activeren we per jaar 250 verborgen talenten naar de IT-arbeidsmarkt, met een focus op diversiteit. We doen dit kosteloos voor deelnemers en met een baangarantie, zo maken we het echt voor iedereen toegankelijk. We creëren kansen voor een nieuwe doelgroep en brengen nieuw talent de markt op voor werkgevers, wat hard nodig is om de mismatch op de IT-arbeidsmarkt op te lossen.

### Wat je gaat doen:

In een snel ontwikkelende arbeidsmarkt en IT-landschap is het belangrijk dat we snel nieuwe kansen zien en aangrijpen. De strategische ontwikkeling van de academy is hierin essentieel: hoe kunnen we strategisch inspelen op aanbestedingen, SROI en MVO doelstellingen van bedrijven, welke nieuwe opleidingen kunnen we opzetten en wat zijn de best practices om onze huidige processen te verbeteren. Kortom, je bent continu in gesprek met partners over waar de behoefte ligt voor nieuw talent en de aansturing hiervan. Opzetten van samenwerkingen met huidige en nieuwe partners is onderdeel hiervan. Dit houdt in dat je actief bent op gebied van accountmanagement en relatiebeheer bij partners via HR-managers, IT-directeuren & algemeen directeuren. Vooral bij de grotere samenwerkingen zal je een grotere rol spelen in het relatiebeheer. Daarnaast bouw je een salesfunnel en -proces op voor nieuwe partners. Je draagt tevens je kennis en visie uit naar de Talentmanagers.

### Wat we vragen:

Wij zoeken iemand die zich herkent in het volgende profiel:

- je werkt graag met efficiënte processen en bedenkt altijd hoe dingen op een schaalbare manier kunnen worden ingezet
- je houdt van duidelijke Excel sheets waarmee je datagedreven kan werken en inzicht hebt op de voortgang van zaken
- je bent ondernemend en altijd op zoek naar een nieuwe uitdaging je houdt ervan om te experimenteren en je hebt een groot leervermogen
- je hebt minimaal 4 jaar werkervaring
- je hebt affiniteit met de missie van TechGrounds en wilt bijdragen aan het



oplossen van de mismatch in de IT-arbeidsmarkt

Verder moet jij je voor de functie in de volgende dingen herkennen:

- je hebt een sterk analytisch vermogen en ziet nieuwe kansen
- je hebt affiniteit met een leidinggevende functie (ervaring is een pré)
- je hebt goed ontwikkelde coaching skills
- je kunt goed overweg met verschillende doelgroepen in het bedrijfsleven, van HR-managers en recruiters tot IT-directeuren en CSR-managers
- je hebt gevoel voor het opstellen van wervende en informatieve teksten
- je hebt affiniteit met de IT-sector en wil meer leren over wat het nou inhoudt om een developer, cloud engineer of Salesforce consultant te zijn!

**Wat je terugkrijgt:**

- Marktconform salaris en een opleidingsbudget van €1500 per jaar  
Een bedrijfslaptop, een telefoonvergoeding en onbeperkte vakantiedagen
- Goede doorgroeimogelijkheden en een ontzettend steile leercurve waarbij je veel verantwoordelijkheden krijgt en je net zo snel kan groeien als het bedrijf.
- Ervaring in een dynamisch startup omgeving, waarin social impact, tech-onderwijs en ondernemerschap samenkomen. Met inmiddels al 25+ collega's!
- Samenwerken met grote partners die bijdragen aan TechGrounds en met wie samen projecten draaien, zoals: Randstad, Rabobank, AWS, Salesforce, MediaMonks, LinkedIn, TomTom en Booking.com

Geïnteresseerd? Stuur je cv en motivatiebrief naar [hr@techgrounds.nl](mailto:hr@techgrounds.nl). Wij nemen contact met je op voor een kennismaking!