

TechGrounds - Sales & Partnership Lead

TechGrounds is per direct op zoek naar een Sales & Partnership Lead om het team te versterken. We zoeken iemand die een allround Sales & Partnership functie wil innemen en ervoor wil zorgen dat carrières in IT voor iedereen toegankelijk worden.

[TechGrounds](#), met de daarbij horende labels [TekkieWorden](#) en [PathWays](#), heeft als missie om carrières in IT voor iedereen toegankelijk te maken en doet dit door diverse producten aan te bieden aan verborgen IT-talent en potentiële werkgevers. Ons productportfolio bestaat uit producten op het gebied van activatie & oriëntatie naar IT, IT-opleidingen en begeleiding naar eerste IT-banen. Dit alles doen we met een sterke focus op vrouwen en culturele diversiteit. Zo creëren we nieuwe kansen, activeren we nieuwe doelgroepen naar de IT-sector en brengen we meer diversiteit in de IT-teams van Nederland.

We zijn actief in de Randstad; Utrecht, Rotterdam, Zaandam, Almere en Amsterdam. Ons doel is om per jaar 400 deelnemers op te leiden naar een baan in IT en 1000+ deelnemers te activeren/ oriënteren naar IT via onze oriëntatie-producten en kortlopende trainingen.

TechGrounds is een partner gedreven organisatie. We hebben al meer dan 60 partner-organisaties die bijdragen aan het ontwikkelen van onze producten en/ of deelnemers in dienst nemen. Opleidingspartners zijn onder andere AWS, Salesforce en Randstad, en werkgevers zijn HEMA, PostNL, KPN, Gemeente Amsterdam, Rabobank en AMS-IX.

Aangezien TechGrounds enorm aan het groeien is zoeken we een Sales & Partnership Lead die ondersteunt bij het aan boord halen van nieuwe partners en het contact met huidige partners kan onderhouden om het meeste uit deze samenwerkingen te halen.

Wat je gaat doen:

Als Sales & Partnership Lead bij heb je drie rollen, die je uitvoert voor alledrie de labels TechGrounds, TekkieWorden en Pathways:

1. Ondersteunen bij het aan boord halen van nieuwe partners i.s.m. de directie,
 - a. Opvolgen van sales leads (inbound en outbound, via ons huidige netwerk)
 - b. Sales beheren en het proces optimaliseren in Salesforce, ons IT-systeem
2. Beheren van het partner- en account management
 - a. Regelmatig contact onderhouden met huidige (werkgever) partners
 - b. Partners ondersteunen bij hun zoektocht naar talent door ze op het juiste moment te verbinden met de locatiemanagers en intercedenten
 - c. De verschillende producten van de PathWays en TekkieWorden labels introduceren bij partners wanneer deze voor hen van waarde zijn
 - d. Creatief meedenken met partners hoe TechGrounds hen kan ondersteunen in hun IT-resource planning
3. Zichtbaar maken van de partnerships
 - a. In samenwerking met het activatie en PR team de partnerships zichtbaar maken op de website en social media
 - b. Ondersteunen in het schrijven van blogs en persberichten over grote samenwerkingen

Alliedrie de rollen zul je uitvoeren in samenwerking met de directie en het MT, waaronder [Ruben Nieuwenhuis](#), [Viktor Bos](#) en [Saskia Verstege](#). Je zult in de eerste 6 maanden actief worden begeleid om de ins- en outs van TechGrounds en de partnerships te leren, zodat je het daarna zelfstandig verder uit kan bouwen.

Wat we vragen:

Wij zoeken iemand die zich herkent in het volgende profiel:

- je bent ondernemend en altijd op zoek naar een nieuwe uitdaging
- je houdt ervan om te experimenteren en je hebt een groot leervermogen
- je kunt zelfstandig aan de slag en vindt het leuk om aan verschillende projecten te werken (die soms ad-hoc binnenkomen).
- je hebt affiniteit met de missie van TechGrounds en wilt bijdragen aan het creëren van kansen en het brengen van diversiteit in de IT-sector.
- je vindt het leuk om in een snelgroeiende startup te werken, waar dingen snel veranderen en ontwikkelen.

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

- je hebt een sterk analytisch vermogen en ziet nieuwe kansen
- je bent communicatief vaardig en je kunt je altijd goed verwoorden
- je hebt affiniteit met sales, relatiebeheer en het opbouwen van een netwerk (ervaring is een pré)
- 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

Wat je terugkrijgt:

- Marktconform salaris
- Een bedrijf laptop en telefoon
- Onbeperkte vakantiedagen
- Goede doorgroeimogelijkheden (je groeit net zo snel als het bedrijf) en mogelijkheden om te leren
- Een opleidingsbudget van €1500 p/ jaar
- Ervaring in een bijzondere startup-omgeving, waarin social impact, tech-onderwijs en ondernemerschap samenkomen.
- Inmiddels al 20+ collega's verdeeld over Amsterdam, Zaandam en Rotterdam.
- Samenwerken met grote partners die bijdragen aan TechGrounds en met wie samen projecten draaien, zoals: AWS, Salesforce, MediaMonks, LinkedIn, TomTom en Booking.com

Geïnteresseerd? Stuur je cv en motivatiebrief naar ruth@techgrounds.nl. Dan nemen wij contact met je op voor een kennismaking!