

AQUALEX - Growth Marketeer

Op café luisteren je vrienden geboeid naar je ervaringen met Lemlist en Apollo.io. Want ja, jij hebt een sterke interesse in A.I. Je hebt een natuurlijke flair om met mensen te connecteren. Je experimenteert graag met de nieuwste software tools om op grote schaal zeer persoonlijke één-op-één connecties te maken met mensen. Heb je bovendien een ongebreidelde leergierigheid en ben je resultaatgericht? En wil je aan de slag met een veelbelovend ecologisch product in een van de snelst groeiende bedrijven van het land? Solliciteer dan meteen voor de job van Lead Generation Specialist.

Functie

Als Lead Generation Specialist heb je een sleutelpositie in het bedrijf. Je connecteert met beslissingsnemers bij bedrijven en weet hen te overtuigen om een afspraak te nemen met een van onze business developers. Hiervoor word je verantwoordelijk voor het identificeren en kwalificeren van nieuwe prospecten door met hen te connecteren via diverse kanalen (LinkedIn, e-mail, telefoon, digitale platformen...). Om efficiënt en effectief te werken combineer je schaal via online tools en persoonlijke connectie door dataverrijking en persoonlijke communicatietools.

â€” Je identificeert en kwalificeert potentiële klanten in verschillende sectoren.

â€” Je automatiseert het lead generation proces.

â€” Je selecteert en gebruikt hiervoor de meest relevante en efficiënte technology stack om het lead generation proces op te schalen. Dit kunnen de klassieke tools zijn zoals LinkedIn, e-mail en mailsequenties gecombineerd met de laatste ontwikkelingen in cold outreach platformen (Lemlist, Phantombuster, Apollo.io ...).

â€” Je werkt nauw samen met het marketing team en verkoopteam om de bestaande prospectie- en conversiestrategieën te optimaliseren en nieuwe tactieken te implementeren.

Vereisten:

Profiel

Je hebt verschillende jaren ervaring in cold outreach en lead generation in een SaaS of technologie omgeving. Omdat AQUALEX snel groeit, kan je je snel aanpassen aan nieuwe uitdagingen en veranderende omgeving. Met jouw ongebreidelde leergierigheid en drang om steeds nieuwe kennis op te doen, probeer je geregeld nieuwe tools uit in het snel veranderende A.I. & cold outreach landschap.

â€” Ervaring met automatiseringstools zoals Lemlist en Clay, scrapingtools als Phantombuster of vergelijkbare platformen.

â€” Ervaring als SDR of in een vergelijkbare functie is een pluspunt, met sterke digitale vaardigheden in leadgeneratie.

â€” Beheersing van Salesforce of andere CRM-tools is een pluspunt.

â€” Je hebt een positieve en leergierige houding, en bent commercieel ingesteld.

â€” Je voelt andere mensen aan en maakt snel connectie met hen.

â€” Je bent een teamplayer die zelfstandig kan werken.

â€” Een gestructureerde en nauwkeurige werkstijl.

Rekruteringsproces

â€” Eerste telefoongesprek met [Sophie](#), recruiter

â€” Tweede gesprek met Matties, SDR manager

â€” Derde gesprek met [Kevin](#), CMO

Wij bieden

Je komt terecht in een jong, vitaal en snelgroeiend bedrijf, bruisend van energie en gedreven door innovatie en design. Een toffe bende hardwerkende *amigeauâ€™s* die er 100% voor gaat, ook wat plezier maken betreft (bereid je al voor op legendarische teamactiviteiten). Je zal zien: van bij de start word je vooruitgestuwd door die dynamische can-do-mentaliteit.

â€” AQUALEX is een Best Managed Company, we bieden jou kans om te leren en te groeien in een ervaren team.

â€” Een innovatief, ecologisch product met veel marktpotentieel dat volledig matcht met de huidige tijdsgeest.

â€” Een job waarin je aan de basis ligt van het commerciële succes van het business development team.

<https://www.aqualex.eu/>