

Nymus

Bij Nymus zijn we trots op onze positie als toonaangevende billing service-provider en gecertificeerd Peppol Access Point. Als Belgische Fintech met internationale connecties streven we ernaar om bedrijven te ondersteunen in hun werkkapitaalbeheer. We willen ondernemers de vrijheid geven om te focussen op hun kernactiviteiten, terwijl wij hen ontlasten van wettelijke en administratieve rompslomp dankzij cutting-edge technologie. Gelegen in Sint-Martens-Latem, vlakbij Gent, zijn wij een 100% Belgisch bedrijf dat zich inzet voor het succes van onze klanten.

Onze kernwaarden! Jouw overtuiging!

'Customers First' is bij Nymus geen slogan, het is ons motto! We hebben een passie voor onze klanten en streven er altijd om aan hun behoeftes te voldoen en hen tevreden te houden. Als jij ook gelooft dat de klant op de eerste plaats komt, dan pas je perfect in ons team.

Vertrouwen is de kern van onze cultuur. Bij Nymus draait alles om integriteit en eerlijkheid. We gaan voor een "no-rules" aanpak. Als jij beslissingen maakt met het grotere doel in gedachten, snel vertrouwen wint bij klanten en collega's, dan ben je bij ons aan het juiste adres! Bij ons is wederzijds vertrouwen van onschatbare waarde, dus constructieve feedback geven is essentieel voor groei op alle fronten.

Take action en wees verantwoordelijk voor je acties, zelfs als dat betekent dat je af en toe fouten maakt. Je bent niet slechts een werknemer van het bedrijf, maar een essentieel onderdeel ervan.

Drive is bij ons meer dan een woord. Het is een kernwaarde die ons definieert. We geloven in de kracht van doorzettingsvermogen, resultaatgerichtheid, innovatie, visie en energie. DRIVE vormt de basis van alles wat we doen, van onze dagelijkse taken tot onze langetermijnambities. Als je op zoek bent naar een omgeving waarin je gestimuleerd wordt om te groeien, te leren en te slagen, ben je bij ons aan het juiste adres.



Internal sales & marketing support – Nymus

Als interne sales en marketing team player vervoeg je ons commercieel team. Voor u ligt de uitdaging in het ondersteunen van voornamelijk onze sales in het Franstalig landsgedeelte en Brussel. Je bent het **eerste aanspreekpunt** voor onze Franstalige klanten. Je beheert de agenda en de offertes van uw collega die hoofdzakelijk bij klanten vertoeft. Je werkt leuke marketing acties uit samen met onze in-house ervaren marketeer. Samen met hem kunnen jullie rekenen op de support van professioneel extern marketing agency. Maar bovenal heb je de drive om nieuwe business opportuniteiten te vinden, zowel via outbound als inbound sales en marketing kanalen.

Wil jij deel uitmaken van een bruisend team dat de digitale wereld op zijn kop zet? Ben je van nature uit een vlotte persoon met een passie voor verkopen? Ben je graag onder mensen en hou je van een uitdaging? Een tech omgeving vind je fun om binnen te werken? Dan is dit jouw kans om deel te worden van ons dynamisch jong team!

Als onderdeel van ons sales en marketing team:

- ben jij de mee de drijvende kracht achter al onze marketing acties, gaande van netwerken, eigen events, beurzen, mailings, ...
- werk je samen met een jong en zeer committed getalenteerd team van een Nederlandstalige verkoper en marketeer die hun sporen reeds hebben verdiend
- bovendien zijn - door de relatief kleine schaal van ons bedrijf - de samenwerking en overleg momenten met de andere afdelingen nooit veraf
- vind je het een uitdaging om nieuwe contacten te leggen en deze goed te informeren
- vorm je met uw sales collega een hechte tandem om de diensten van Nymus ook in Franstalig België en Brussel op de kaart te zetten (in Vlaanderen is het succes reeds bewezen met de nodige mooie referenties als beloning)
- analyseer en verrijk je onze database door gerichte proactieve acties
- doe je aan cold calling en overtuig je potentiële klanten zonder opdringerig te zijn
- blijf je op de hoogte van de nieuwste trends en ontwikkelingen in de wereld van e-facturatie.
- vind je fintech hip.

De ideale kandidaat voor deze rol:

- heeft een bachelor diploma in een financiële / economie richting
- heeft een eerste ervaring in interne verkoop binnen een B2B omgeving
- communiceert vlot, zowel schriftelijk als mondeling
- heeft Frans als moedertaal, kan ook een aardig mondje Nederlands met Engels als extra troef.
- is leergierig, denkt proactief mee en kan zelfstandig werken
- is gedreven om succes te halen en wil altijd winnen
- woont in of rond **Brussel**
- wil de klanten bijstaan met raad en daad en niet met holle woorden
- heeft een van nature open en hulpvaardige maar vooral eerlijke persoonlijkheid
- heeft liefst kennis of ervaring met facturatie, betalingen of financiële processen
- kan goed overweg met de standaard admin en marketing tech tools
- kan verantwoordelijkheden dragen en kan zonder stress met targets om
- is klantgericht, extravert ingesteld, stressbestendig met een goed zakelijk voorkomen
- is een betrokken en gedreven Nymus team player.

Wat bieden wij?

Een voltijdse job als interne sales en marketing voor ons commercieel team in het Franstalig landsgedeelte.

Een leuk kantoor in centrum Brussel goed bereikbaar met openbaar vervoer of e-fiets. Een chique werkplek exclusief voor u en uw sales collega, om te vergaderen met klanten en het Nymus team.

Marktconform salaris, DKV hospitalisatieverzekering, de nodige netto vergoedingen en werkinstrumenten en 32 dagen verlof bovenop de wettelijke feestdagen.

- Een dynamische en stimulerende werkomgeving waar jouw ideeën worden gehoord en gewaardeerd.
- Uitdagende projecten en de mogelijkheid om te werken met de nieuwste technologieën.
- Tal van opleidingen
- DKV-hospitalisatieverzekering
- Teamevents en -uitjes
- 32 dagen verlof (20+12 adv)

Je komt terecht in een klein en dynamisch bedrijf waar de oprichter nog steeds aan het roer staat en met collega's die allemaal streven voor de toekomst van de firma. Ze beschikken over een typische can-do scale-up mentaliteit. Onze kernwaarden zijn; relatiegericht, inventief, open en integer. In alles wat we doen willen we helpen door samen kritisch na te denken en daarover transparant en eerlijk over communiceren.

Door zijn schaal is het bedrijf heel flexibel en werkt het met zeer korte communicatielijnen. Met zijn allen zetten we de klant of partner in alles op de eerste plaats. Hard werken wordt dan ook afgewisseld met leuke bedrijfsuitstapjes.

Onze hoofdlocatie is Sint-Martens-Latem maar we hebben ook breakout kantoren in Gent en Brussel.

Als dit jou aanspreekt, neem dan zeker contact op met Sven sven@nymus.be !

