

Stageplaats Salesmanagement

Royal Reesink is volop in ontwikkeling. Binnen onze internationale organisatie werken sales teams met verschillende achtergronden, markten en volwassenheidsniveaus. Onze ambitie is helder: één professionele, eenduidige Way of Sales die aansluit bij onze groeidoelstellingen en die sales teams helpt om structureel beter te presteren.

Om dit te realiseren werken we samen met een externe trainingspartner. Tegelijk willen we deze aanpak stevig verankeren in onze dagelijkse praktijk. Daarin speel jij als stagiair een belangrijke rol.

De stageopdracht

Tijdens deze stage werk je mee aan het **verder ontwikkelen en implementeren van onze Way of Sales**. Je fungeert als verbindende schakel tussen visie, training en praktijk.

De opdracht bestaat uit drie samenhangende onderdelen:

1. Analyse & inventarisatie

- In kaart brengen hoe sales momenteel werkt binnen (een selectie van) onze Opco's
- Inventariseren van verschillen, knelpunten en best practices
- Gesprekken voeren met salesprofessionals en salesmanagement

2. Way of Sales concretiseren

- Meewerken aan het verder uitwerken van de "Way of Sales": Werkwijzen en afspraken
Praktische hulpmiddelen (formats, checklists, CRM-afspraken)
- Vertalen van sales trainingsprogramma's naar concrete toepassing in de dagelijkse salespraktijk

3. Implementatie & ondersteuning

- Ondersteunen bij de uitrol van sales trainingen
- Praktisch meewerken met sales teams
- Meedenken over adoptie, opvolging en borging
- Meten en rapporteren van voortgang en inzichten

Je bent **geen eigenaar van de verandering**, maar wel een belangrijke **versneller en aanjager**: iemand die structuur aanbrengt, vragen stelt en helpt om plannen daadwerkelijk tot leven te brengen.

Wat maakt deze stage bijzonder?

- Je werkt aan een **strategisch thema** met directe impact op commerciële prestaties
- Je krijgt inzicht in **sales excellence, change en performance management**
- Je schakelt met verschillende stakeholders: sales, management en externe trainers
- Je combineert **analyse, structuur en praktijk**

Wie zoeken wij?

- Je volgt een **bacheloropleiding Commerciële Economie**, Bedrijfskunde of vergelijkbaar
- Je hebt affiniteit met sales, processen en verbetering
- Je brengt structuur aan in complexiteit en houdt van analyseren
- Je bent communicatief sterk en durft vragen te stellen
- Je bent proactief, zelfstandig en praktisch ingesteld
- Je voelt je comfortabel in een omgeving waarin niet alles vastligt