



JUNIOR SALES REPRESENTATIVE



1. Algemene informatie

Departement:	Commercieel
Functie:	Junior Sales Representative
Statuut:	Officer
Rapporteert aan:	Sales manager
Tewerkstelling:	100%

2. Over OH Leuven

OH Leuven is een toonaangevende voetbalvereniging in de regio Oost-Brabant. Ze is het resultaat van de fusie tussen Stade Leuven, Daring Leuven en Zwarte Duivels Oud-Heverlee. De club omvat een heren- en vrouwenafdeling en een uitgebreide jeugdopleiding. OH Leuven wil uitgroeien tot een toonaangevende club in België.

3. Algemene omschrijving

OH Leuven zoekt een enthousiaste en gedreven Sales Representative met lef, commerciële drive en vooral geen schrik om op mensen af te stappen. Jij krijgt energie van verkopen, nieuwe klanten overtuigen en nieuwe commerciële partners binnenhalen.

Ervaring is mooi meegenomen, maar geen must. We zoeken vooral iemand met de juiste mentaliteit, die kansen ziet, initiatief neemt en OH Leuven met trots vertegenwoordigt in heel België, met een sterke focus op Vlaams-Brabant en Oost-Brabant.

Deze functie is geen klassieke 9-to-5. Avond- en weekendwerk horen erbij en aanwezigheid tijdens de thuiswedstrijden van OH Leuven wordt verwacht. Je bent gemiddeld 3 dagen per week op de baan en 2 dagen per week op kantoor.

Kort samengevat: een commerciële hunter die graag onderweg is, makkelijk contacten legt, kansen omzet in deals en mee wil bouwen aan het commerciële verhaal van OH Leuven.

4. Specifieke verantwoordelijkheden

- Cold calling van bedrijven om afgelijnde commerciële pakketten en of andere commerciële mogelijkheden van de club te verkopen of afspraken te maken
- Bezoeken van bedrijven/bedrijventerreinen om afgelijnde commerciële pakketten en of andere commerciële mogelijkheden van de club te verkopen
- Verkopen afronden door ondertekening van een standaard overeenkomst
- Intern rapporteren van deze verkopen

OH LEUVEN

Kardinaal Mercierlaan 46 3001 Leuven
+32 (0) 16 22 85 08 | www.ohleuven.com

- Dagelijkse rapportering van de dagtaak (x aantal bedrijven gecontacteerd via cold calling / x aantal bedrijven bezocht) via CRM
- Duidelijke targets qua aantal bezoeken per dag alsook resultaten nastreven
- Commerciële pakketten die verkocht dienen te worden: Commerciële mogelijkheden van de club – Lidmaatschap OH Leuven Business Club – Hospitality – B2B abonnementen
- Nauwe samenwerking met de Sales Manager

5. Werkervaring en opleiding

- Je beschikt over een Bachelor diploma of gelijkwaardig aan ervaring
- Een eerste sales ervaring is een pluspunt

6. Persoonlijke eigenschappen/kwaliteiten

- Je hebt de kwaliteit om potentiële partners te vinden (hunter) alsook het afsluiten van de contracten (closer)
- Je kan de sales cycles beheren en deze te gepasten tijde plannen
- Je spreekt, verstaat en schrijft vlot NL, FR en ENG zijn een pluspunt
- Je werkt resultaatgericht
- Je bent flexibel
- Je kan autonoom werken
- Je bent toegewijd, proactief en gedreven
- Je hebt een hands-on mentaliteit
- Je bent sociaal en communicatief sterk

7. Wij bieden

- Een uitdagende, boeiende en afwisselende job in een ambitieuze voetbalclub in Leuven.
- Een voltijdse tewerkstelling.
- Een concurrerend verloningspakket met goede secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Een gemotiveerd en prestatiegericht team.
- De mogelijkheid om de juiste opleidingen en trainingen te volgen.

8. Interesse?

- Stuur je CV met motivatiebrief naar hr@ohl.be voor 31 oktober 2026