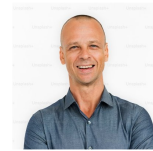


# Thijmen Vermeulen

JUNIOR VERKOOPMEDEWERKER



## ERVARING

**Stagiair B2B Sales**, Vodafone Business, Amsterdam *Feb 2025 – Jul 2025*  
Stage binnen het B2B Sales-team voor het MKB-segment.

- **€180.000 aan nieuwe contractwaarde** gerealiseerd, 120% van het stagedoel
- Gemiddeld **40 cold calls per dag** uitgevoerd en **12 afspraken per week** ingepland
- **8 nieuwe klanten** binnengehaald voor telecom- en IT-oplossingen
- Offertes opgesteld en presentaties gegeven aan **beslissers op C-level**

**Verkoopmedewerker (bijbaan)**, MediaMarkt, Tilburg *Sep 2022 – Jan 2025*  
Klantadvies en verkoop op de afdeling telefonie en laptops.

- Consequent in de **top 3 verkopers** van de vestiging (team van 15)
- Gemiddelde klanttevredenheidsscore van **4,7/5**
- Bijverkoop van accessoires en verzekeringen verhoogd met **25%** door gerichte productkennis

## CERTIFICATEN

**HubSpot Sales Software Certification**, HubSpot Academy *Jan 2025 – Jan 2025*

**LinkedIn Sales Navigator Certification**, LinkedIn *Nov 2024 – Nov 2024*

## PROJECTEN

**Afstudeeropdracht - Social Selling in B2B** *Jan 2025 – Jun 2025*  
Onderzoek naar de effectiviteit van social selling via LinkedIn bij 4 Nederlandse B2B-bedrijven.

- Interviews afgenomen met **20 salesprofessionals**
- Framework ontwikkeld voor de implementatie van social selling in het MKB
- Beoordeeld met een **7,5**

## BUITENSCHOOLE ACTIVITEIT

**Lid - Studievereniging Marketing Tilburg (MKT)** *Sep 2022 – Jun 2025*  
Actief lid van de studievereniging Commerciële Economie.

- Deelname aan de **Nationale Sales Challenge 2024** — 5e plaats van 48 teams
- Mede-organisator van de jaarlijkse **Business Case Competition** met 80 deelnemers

## PROFIEL

Resultaatgerichte en klantvriendelijke junior verkoopmedewerker, recent afgestudeerd in Commerciële Economie aan Fontys Hogeschool Tilburg. Tijdens mijn stage bij Vodafone Business **€180.000 aan nieuwe contracten** gerealiseerd in 5 maanden. Ervaring met B2B-verkoop, CRM-systemen en het volledige verkoopproces van prospecting tot afsluiting. Competitief ingesteld en gedreven door targets.

## OPLEIDING

### Diploma en studierichting

Fontys Hogeschool, Tilburg

*Sep 2021 – Jul 2025*

## VAARDIGHEDEN

- B2B Sales
- Cold Calling & Prospecting
- Salesforce CRM
- Offertes & Presentaties
- Onderhandelen
- Klantrelatiebeheer
- Verkoopgesprekken
- LinkedIn Sales Navigator
- Microsoft Office
- Doelgericht werken
- Overtuigingskracht
- Stressbestendigheid

## TALEN

- Nederlands (moedertaal)
- Engels (vloeiend)
- Duits (goed)

## REFERENTIES

### Patrick Groen

Sales Manager MKB, Vodafone Business, p.groen@vodafone.nl, +31 6 23 71 48 52

## CONTACT

Tilburg, Nederland

t.vermeulen@gmail.com

+31 6 48 23 71 59

linkedin.com/in/thijmenvermeulen