# Lead Generation Specialist

Je hebt een natuurlijke flair en connecteert vlot met mensen. Je vertelt bevlogen over je ervaringen met Lemlist en Apollo.io. En je experimenteert graag met AI en de allernieuwste softwaretools om snel met een grote groep prospects een persoonlijke connectie te creëren. Ben je bovendien ongebreideld leergierig en 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 bekleed je een sleutelpositie binnen AQUALEX. Je identificeert en kwalificeert nieuwe prospects. Legt contact met beslissingsnemers via LinkedIn, e-mail, telefoon, digitale platformen ... En overtuigt hen een afspraak te maken met een van onze businessdevelopers. Om in korte tijd zoveel mogelijk prospects te benaderen, zet je online tools in. En je past dataverrijking en one-on-one communicatietools toe om die noodzakelijke persoonlijke connectie tot stand te brengen.

* Je identificeert en kwalificeert potentiële klanten in verschillende sectoren.
* Je optimaliseert en automatiseert het leadgenerationproces binnen AQUALEX.
* Je selecteert de meest relevante en efficiënte technology stack om het leadgenerationproces op te schalen. Denk aan klassieke tools zoals LinkedIn, e-mail en mailsequenties, gecombineerd met de laatste ontwikkelingen in cold outreach platformen (Lemlist, PhantomBuster, Apollo.io ...).
* Je werkt nauw samen met het marketing- en salesteam om onze prospectie- en conversiestrategieën te optimaliseren en nieuwe tactieken te implementeren.

## Profiel

Je bent een echte amigeau (roepnaam voor de medewerkers van AQUALEX): *work hard, play hard* is je op het lijf geschreven, je past je vlot aan, bent toegankelijk, enthousiast en denkt graag net iets ruimer, breder en verder dan de gemiddelde medemens. Ambitieus? Dat wordt hier zeker geapprecieerd. Net als een positieve mindset.

Je hebt ruime ervaring in cold outreach en lead generation in een SaaS- of technologische omgeving. Je past je vlot aan nieuwe uitdagingen aan. Meer nog, je voelt je als een vis in het water in een groeibedrijf als AQUALEX waar de omstandigheden in sneltempo veranderen. In je drang om non-stop bij te leren, probeer je geregeld nieuwe tools uit in het snel veranderende landschap van AI en cold outreach.

* Je bent vertrouwd met automatiseringstools zoals Lemlist en Clay. En met scrapingtools zoals Phantombuster of vergelijkbare platformen.
* Ervaring als SDR of in een vergelijkbare lead generation functie met sterke digitale inslag is een pluspunt.
* Beheers je Salesforce of andere CRM-tools? Ook dat geeft je een streepje voor.
* Je bent commercieel ingesteld, hebt een positieve mindset en wilt continu bijleren en beter worden.
* Je voelt mensen goed aan en maakt snel connectie.
* Je bent een teamplayer die zelfstandig kan werken.
* Je werkt op een gestructureerde en nauwkeurige manier.

**Rekruteringstraject**

* Eerste telefoongesprek met [Sophie](https://www.aqualex.eu/nl/sophie-van-slambrouck), recruiter
* Tweede gesprek met Matties, SDR manager
* Derde gesprek met [Kevin](https://www.aqualex.eu/nl/kevin-de-caluwe), CMO

## Aanbod

Je komt terecht in een jonge, bruisende werkomgeving gedreven door innovatie en design. Een die je van bij de start voortstuwt door zijn dynamische can-do-mentaliteit en aanstekelijke positieve vibes.

**Waar mag je nog op rekenen?**

* Een geweldige uitdaging binnen een Best Managed Company.
* De kans om bij te leren en te groeien in een ervaren team.
* Veel vrijheid en mogelijkheden om jezelf te ontplooien en professioneel te ontwikkelen.
* Een aantrekkelijk salaris.
* Legendarische teamactiviteiten en ongelimiteerde toegang tot onze bar.
* En niet te vergeten: altijd en overal heerlijk, gefilterd AQUALEX-water.