



# Cindy Lepas

*Gedreven commerciële expert met hart voor relaties*

## Persoonlijke Informatie



**Naam:** Cindy Lepas

**Telefoon:** +32 470 29 10 09

**Email:** cindy.lepas1989@gmail.com

**Locatie:** Menen, België

**Beschikbaarheid:** Per direct

## Profiel



Empathische sales professional met **8+ jaar ervaring** in B2B verkoop en klantrelatiebeheer. Bewezen track record in het overtreffen van targets door authentieke verbindingen en oplossingsgerichte benadering. Gespecialiseerd in consultative selling en duurzame klantrelaties.

## Kernresultaten



- Target behaald: **125%** gemiddeld over 3 jaar
- Nieuwe klanten: **€2.5M** jaarlijkse omzet
- Klantretentie: **95%** behoudpercentage

## Persoonlijke Interesses



- **Netwerken:** Voorzitter Women in Sales Nederland
- **Wellness:** Yoga (5x per week), mindfulness coaching
- **Cultuur:** Kunstgalerieën, theater, 30+ landen bezocht
- **Mentoring:** Coach voor jonge vrouwelijke professionals

## Werkervaring



**Senior Sales Manager** – TechSolutions B.V. (2021 - heden)

- Leidde team van 6 sales professionals en behaalde 125% van jaarlijkse targets
- Ontwikkelde strategische partnerships met enterprise klanten (€500K+ deals)
- Implementeerde nieuwe CRM-strategie wat leidde tot 30% efficiency verbetering

**Account Manager** – Business Solutions Group (2018 - 2021)

- Beheerde portfolio van 50+ enterprise accounts (€5M+ totale waarde)
- Groeide territorium met 40% door proactieve prospecting en upselling

**Junior Sales Representative** – StartUp Ventures (2017 - 2018)

- Genereerde €800K nieuwe business in eerste jaar
- Ontwikkelde consultative selling skills voor technology sector

## Opleiding



**MSc Business Administration**

Universiteit van Amsterdam (2015 - 2017)

*Specialisatie: Marketing & Sales*

**BSc Bedrijfskunde**

Hogeschool Rotterdam (2011 - 2015)

## Certificaten



- Salesforce Certified Administrator
- SPIN Selling Methodology
- Challenger Sale Certification
- HubSpot Sales Software Certified

## Sales Vaardigheden



- Consultative & Solution-based Selling
- B2B Prospecting & Lead Generation
- CRM Management (Salesforce, HubSpot)
- Presentation & Negotiation Skills
- Territory & Account Planning

## Talen



**Nederlands** - Moedertaal

**Engels** - Vloeiend (C2)

**Duits** - Goed (B2)

**Frans** - Basis (A2)