

# Leer digitaal responsive lead generation campaigns te bouwen.



## Wat is het?

Een business developer anno 2022 is niet alleen vaardig aan de telefoon. In een wereld waar social selling, automation tools, engagement tools en social media gemeengoed zijn, moet een business developer zeer digital vaardig zijn.

Wat zijn de meest gebruikte tools voor business developers? Hoe kun je efficiënt en doeltreffend een tool stack voor jezelf inrichten? Hoe ontwikkel je responsive campaigns op basis van multi touchpoint sequences met een LinkedIn Automation tool?

## Wat leer je / wat is het resultaat?

- Je leert een eigen stack in te richten met business development tools.
- Je leert een lead generation campagne op te zetten, in te richten en uit te voeren.
- Je leert multi-touchpoint sequences bouwen.
- Je leert werken in het Salesmarketeer LinkedIn Automation tool.

## Doelgroep

Starters / junior business developers / junior sales in de Tech / B2B solutions Industry.

## Programma

- 9:00 – 10:00 De wereld van tools & een eigen tech-stack maken
- 10:00 – 11:00 Responsive campaigns bedenken, inrichten en uitvoeren.
- 11:00 – 12:30 Het Salesmarketeer LinkedIn Automation Tool gebruiken

## Wanneer

- 20 oktober 2022.
- 17 november 2022.
- 8 december 2022.

## Prijs per deelnemer

€ 750,00 excl. BTW

## Locatie

Je bent welkom in onze Academy in Woerden of online via MS Teams

## Trainer



### Sebastiaan Baaij

Business Development Manager - Inside sales Trainer Salesmarketeer

**sales  
marketeer**  
*academy*

Jaap Bijzerweg 19  
3446 CR Woerden  
+31 34 87 606 38  
info@salesmarketeer.nl