

Business Development Manager - Strategic Accounts

Functiegroep

Accountmanagement

Locatie

Nederland

Vragen over onze vacatures?

Thomas Bakker
thomas@salesrecruiters.nl
020 - 262 24 43

Introductie

Het nieuwe normaal op kantoor. COVID-19 verandert de manier waarop we werken, zowel thuis als op kantoor. Onze opdrachtgever heeft daar een manier voor gevonden. Nieuwsgierig?

Onze opdrachtgever is een wereldwijde leverancier van producten, diensten en oplossingen voor elke werkplek. Dit kan zowel op kantoor, thuis, op school of in de auto zijn. Met een focus op milieuvriendelijk ondernemen willen ze ervoor zorgen dat duurzaamheid in het bedrijfsleven een steeds belangrijker thema wordt. Van kantoorartikelen tot sanitaire oplossingen en complete werkplek-inrichtingen, alles onder één dak. De organisatie is het grootste bedrijf in de industrie, maakt gebruik van een wereldwijd netwerk en bedient klanten in meer dan 30 landen. Cultuur laat zich omschrijven als loyaal, kwaliteit gedreven en ondernemend.

Als Business Development Manager ben je volledig verantwoordelijk voor de acquisitie van nieuwe klanten en het identificeren van groeimogelijkheden bij organisaties met meer dan 500 werknemers in zowel de publieke als de private sector. Je verkoopt commodity's zoals technologie, kantoorartikelen, print- en documentdiensten, bedrijfsondersteunende diensten, facilitaire producten en meubilair. Aan de hand van een business plan breng je de DMU in kaart, inventariseert de behoefte en ben je verantwoordelijk voor het sluiten van de deal. Je kent de krachten en commerciële wegen in het topsegment en weet door conceptueel verkopen (experience beleving) klanten te overtuigen.

In jouw gesprekken weet je exact waar de klantbehoeften en pijnpunten zitten. Daarnaast weet jij door zelfstandige acquisitie en netwerken vroegtijdig kansen te signaleren bij potentiële aanbestedingen. Jij bouwt een relatie op met DMU's en haakt op basis van jou kennis aan bij de netwerken waar de opdrachten worden verdeeld. In deze functie werk je voornamelijk vanuit huis en krijg je alle ondernemersvrijheid om je eigen agenda te plannen.

Functie eisen

HBO opleiding
Minimaal 4-6 jaar relevante saleservaring
Ervaring met corporate bedrijven (>500 werknemers)
Bewezen trackrecord in new business
Bekend met aanbestedingprocedures
Netwerker, sterk analytisch en resultaatgericht

Aanbod

Uitstekend salaris
Interessante bonusregeling
Auto, laptop en telefoon
37 vakantiedagen
Veel ondernemersvrijheid en (internationale) doorgroeimogelijkheden
Dynamische organisatie met ambitieuze groeidoelstellingen