

Business Development Manager - Software Solutions

Functiegroep

Key Accountmanagement

Locatie

Zuid-Holland

Vragen over onze vacatures?

Patrick van Leeuwen
patrick@salesrecruiters.nl
010 - 268 80 06

Introductie

Onze opdrachtgever biedt software/online-oplossingen in de breedste zin van het woord voor grote en kleine organisaties in diverse branches. Zij doen dit door middel van een tool die zij zelf hebben ontwikkeld. Hiermee kunnen ze snel en efficiënt een oplossing op maat bieden en weten zij zich te onderscheiden ten opzichte van de concurrentie in de markt.

Inmiddels zijn ze klaar voor de volgende stap om nog grotere projecten aan hun portefeuille toe te voegen. Hiervoor zoeken ze naar een Business Development Manager met de juiste slagkracht en ervaring als het gaat om het aanbieden van ICT/CRM oplossingen. Waar nu nog de meeste opdrachten vanuit het bestaande netwerk komen, is het tijd om actief de kansen te benutten die in de markt liggen.

Zonder extra salesinspanningen is het bedrijf inmiddels al tot 50+ werknemers gegroeid waarbij de oprichters samen de directie vormen. Hun oorsprong is meer gericht op development dan op commercie. En daarom is het nu tijd om de organisatie te versterken met een Business Development Manager. Samen met de oprichters ga jij op een constructieve manier, passend bij de organisatie, een plan maken om interessante projecten binnen te halen. Je hebt verder (nog) geen salesteam om je heen, maar wel een sterk team van developers die klaar zitten om je te adviseren en helpen jouw deals om te zetten in een oplossing.

Ervaring in consultative selling en het aanbieden van complexe ICT producten in langlopende trajecten is belangrijk. Jij weet hoe je je moet oriënteren op de markt en daarmee in te schatten wat voor een klant interessant is, om vervolgens aan de slag te gaan met je acquisitie. Eenmaal aan tafel weet jij de USP's te vertalen naar de praktijk en samen met een developer de wensen om te zetten naar een offerte en projectplan. De deals waar jij je mee bezig houdt hebben een waarde van tussen de 50k - 500k per project. Eigen initiatief en visie worden binnen het bedrijf gewaardeerd, dus je hebt veel vrijheid om invulling te geven aan je dagelijkse werkzaamheden.

Functie eisen

- * Afgeronde HBO of WO opleiding
- * Commercieel en representatief
- * Minimaal 5 jaar relevante saleservaring in complexe ICT-oplossingen
- * Woonachtig omgeving Rotterdam / Den Haag

Aanbod

- * Uitstekend salaris met gunstige bonusregeling
- * Veel vrijheid, ruimte voor initiatief en eigen verantwoordelijkheid
- * Auto, Laptop, Telefoon
- * Werken binnen ambitieus bedrijf met veel groeipotentie