

Business Development Manager



Werk-/denkniveau HBO



Uren per week 32 - 40 uur



Standplaats Weert

Ben jij die sales topper die energie haalt uit het opbouwen van langdurige klantrelaties bij nieuwe en bestaande klanten en die een kick krijgt van het binnenhalen van nieuwe projecten? Lees dan snel verder!

Als Business Development Manager binnen The DOC krijg je veel vrijheid om op jouw eigen manier sales te doen. Nog mooier is als je jouw collega's hiermee kunt inspireren. Je bouwt goede relaties op met zowel de klant als de interne organisatie, je bent goed in het achterhalen van uitdagingen bij (potentiële) klanten en adviseer je hen bij de best passende oplossing om de business te laten floreren. Jij snapt dat 9 to 5 een liedje is van Dolly Parton, maar dat dit niet de werktijden zijn binnen een sales-functie. Verder ben je bezig met het verbeteren van de klanttevredenheid en werk je nauw samen met onze sales/marketing collega's en IT professionals.

Wat wij vragen

- Je bent in staat om proactief nieuwe deals te vinden en deze daadwerkelijk binnen te halen
- Aan tafel bij onze klanten communiceer en onderhandel jij effectief en beschik je over een flinke dosis overtuigingskracht
- Je initieert sales bevorderende activiteiten
- Je bent goed in het definiëren van concrete acties met betrekking tot:
 - bestaande en nieuwe relaties
 - het onderhouden van relaties
 - het uitbreiden van bestaande opdrachten bij klanten
 - het werven van nieuwe klanten
- Je verricht het liefst een mix van koude acquisitie, upselling en cross-selling
- Je gaat graag op pad om (potentiële) klanten te bezoeken waarbij je informatie over oplossingen en onze dienstverlening geeft
- Je bent wat je zegt, maar vooral wat je doet
- Je neemt initiatief in het bedenken van verbetertrajecten en gaat hier proactief mee aan de slag. Bij voorkeur neem jij de interne adviesrol op je: wat zie je in de markt? Waar liggen kansen? Hoe kunnen we hierop inspelen?
- Je hebt ervaring met het opstellen en afhandelen van documenten waaronder: offertevoorstellen, contracten, SLA's
- Je communiceert (schriftelijk en mondeling) effectief met (potentiële) klanten zowel in het Nederlands als in het Engels
- Je zorgt voor een sluitende administratie en documentatie
- Jij hebt een mindset van groei, vooruitgang, denken in mogelijkheden en combineert dit met een aanstekelijke energie die past bij onze kernwaarden:
 - Klantgericht
 - Vakmanschap
 - Ondernemen
 - Open & Transparant

- Samenwerken

Je voldoet nog beter aan het plaatje als je ...

- Meer dan 4 jaar werkervaring hebt binnen een sales functie
- Jij begrijpt wat we bedoelen met "Speaking is the art of knowing, Listening the privilege of wisdom"
- Beschikt over een groot netwerk bij voorkeur ook in het zuiden van het land
- Affiniteit hebt met de IT sector
- Kennis hebt van No-Code en Cloud platformen
- Kennis hebt van- en ervaring met Oracle technologieën/licentie modellen

We know, we vragen veel. Maar natuurlijk, you get something in return:

- Alle mogelijkheden om aan jouw persoonlijke ontwikkeling te werken om jouw kennis up-to-date te houden. Wij dragen namelijk graag bij aan jouw groei als mens en professional
- Een ongekende goede werksfeer met leuke personeelsuitjes en een informele cultuur
- Een platte organisatie met korte lijnen. Openheid en transparantie vinden we heel belangrijk binnen The DOC
- Ruimte voor nieuwe initiatieven en ideeën
- Een mooi salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden

Solliciteren?

Herken je jezelf in bovenstaand profiel?

Heb je niet op alle gevraagde gebieden kennis en ervaring, maar heb je wel duidelijk ambitie en vastberadenheid om je verder te ontwikkelen binnen de functie en zowel je eigen doelen als die van ons bedrijf te behalen, dan nodigen we je zeker ook uit om te reageren.

Stuur dan je sollicitatiebrief met CV naar sollicitatie@thedoc.nl. Heb je vragen over de vacature of de procedure dan kun je contact opnemen met onze HR-adviseur Renske Veugen, via sollicitatie@thedoc.nl of telefoonnummer +31 (0)6 - 4160 2436.