

# Business Development Manager.

**Vacature**



**Krijg jij een kick van het creëren van kansen en het binnenhalen van nieuwe klanten? Heb jij affiniteit met de IT branche, met name op het gebied van (maatwerk) applicatie ontwikkeling? Dan zou jij zomaar onze nieuwe collega kunnen zijn! The DOC is op zoek naar een Business Development Manager met focus op New Business (salarisindicatie € 3.500 – €4.500).**

### **Jouw werkweek in een vogelvlucht**

Als Business Development Manager bij The DOC ligt de focus vooral op het werven van nieuwe klantrelaties. Je hebt affiniteit met technische oplossingen in de wereld van (maatwerk) applicatie ontwikkeling (Low-Code/No-Code). Door goed te luisteren en de juiste vragen te stellen aan de klant, weet jij de vraag áchter de vraag te achterhalen en leg je de pijnpunten bloot. Samen met een team van ervaren technische specialisten wordt vervolgens gewerkt aan een (maatwerk) oplossing. Geen opdracht of project is hetzelfde en dat maakt iedere dag weer divers en uitdagend.

In deze rol werk je nauw samen met de collega's van het Sales team en de collega's van onze andere teams. Je bent in staat om een vertaalslag te maken tussen het verhaal van de klant en een technisch vraagstuk of -oplossing. Je gaat pro-actief op zoek naar potentiële nieuwe business en je bent altijd op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen in de markt en van ons vakgebied.

### **Wat ga je doen als Business Development Manager?**

- Je creëert New Business;
- Je onderhoudt bestaande relaties en breidt de klantportefeuille uit, middels cross-, deep- en up-selling;
- Je maakt afspraken met prospects, middels acquisitie;
- Je bezoekt en geeft presentaties bij (potentiële) opdrachtgevers;
- Je stelt offertes op en onderhandelt over contracten en prijsafspraken;

- Je verwerkt en analyseert marktgegevens en overige salesactiviteiten;
- Je bouwt de naamsbekendheid verder uit binnen de branche;
- Je werkt met jaarlijks vastgestelde doelstellingen en managed dit van maand tot maand;
- Je werkt middels een accountplan en rapporteert aan de Manager Sales & Marketing.

### **Wat kun je verwachten van The DOC?**

Je komt terecht in een familiair, gezellig bedrijf. Bij The DOC kennen we elkaar allemaal bij de voornaam én de deur van de directeur staat altijd open. The DOC is een gezond en groeiend bedrijf, waarin de lijnen kort zijn. De medewerkers werken hard, maar maken ook veel plezier samen: tijdens een van de personeelsuitjes, gezamenlijke wandelingen tussen de middag of als er iets te vieren valt. Omdat jij ons gaat vertegenwoordigen en daarbij veel van jezelf geeft, krijg je daar ook veel voor terug:

- Een passend salaris (€3.500 - €4.500);
- Een provisieregeling (indien van toepassing);
- Een mobiliteitsbudget, bijvoorbeeld voor de inzet van een leaseauto;
- Laptop en SmartPhone van The DOC;
- The DOC staat open voor professionalisering en ambitie en daarom denkt ze graag mee in scholings- en opleidingsmogelijkheden die bij jou passen. Zo word jij de beste versie van jezelf en daar helpen we graag bij;
- Vrijheid om proactief met ideeën te komen, op welk vlak dan ook;
- Flexibiliteit, o.a. door hybride werken (50/50) en een goede privé-werkbalans;
- Deelname aan onze pensioenregeling;
- Leuke bedrijfsuitjes en -borrels.

### **Wat verwacht The DOC van jou?**

- Je hebt minimaal een afgeronde hbo-opleiding, bij voorkeur in de richting Commercieel, Bedrijfskunde of Business & IT Management;
- Je hebt meerdere jaren ervaring in een Salesfunctie én met het binnenhalen van New Business;
- Je hebt affiniteit of werkervaring binnen het gebied van (maatwerk) applicatie ontwikkeling (Low-Code/No-Code) in het algemeen en Oracle (APEX) technologie in het bijzonder;
- Kennis van Oracle technologie en producten en diensten (database, middleware, cloud, APEX, Visual Builder, Oracle Analytics, Oracle Integration, Managed Services, SLA's, IaaS, PaaS, SaaS)
- Je beschikt over een goede beheersing van de Nederlandse én Engelse taal, zowel mondeling als schriftelijk;
- Je bent pro-actief, nieuwsgierig, enthousiast en energiek;
- Je bent overtuigend en commercieel ingesteld én je komt je afspraken na;
- Je hebt een ongekende drive om beter te worden in je vakgebied, maar ook op persoonlijk vlak;
- Je ziet kansen in de markt en weet deze te benutten;
- Je bent fulltime beschikbaar;
- Je bent bereid om in ieder geval 2 dagen per week vanuit ons kantoor in Weert te werken;
- Je herkent jezelf in onze kernwaarden: Betrokken. Bekwaam. Betrouwbaar. Bevlogen.

### **Over The DOC**

The DOC is dé betrouwbare businesspartner die zorgt voor verbinding van technologie met business, met als doel klanten te laten excelleren in hun dienstverlening, door het leveren van solide technologie en vakmanschap op het gebied van applicatie ontwikkeling, analytics & integratie, consulting en beheer.

Binnen The DOC maken we graag impact door onze expertise en door het bieden van solide en innovatieve oplossingen. Die solide en innovatieve oplossingen worden bedacht door onze mensen. En die mensen.. daar zijn we trots op!

### **Meer informatie**

Meer informatie over The DOC vind je op onze website, [www.thedoc.nl](http://www.thedoc.nl). Heb je vragen over de vacature of procedure? Dan kun je contact opnemen met onze HR-Adviseur Femke Wagemans, via [sollicitatie@thedoc.nl](mailto:sollicitatie@thedoc.nl) of telefoonnummer +31 (0)6 - 4160 2436.

### **Interesse?**

Stuur dan je sollicitatiebrief met CV naar [sollicitatie@thedoc.nl](mailto:sollicitatie@thedoc.nl).

*Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*