

Business Development Manager

☐ Vast ☒ 75k

BEDRIJFSPROFIEL

De meeste zakelijke IT-hardware wordt na een paar jaar vervangen, terwijl deze technisch nog prima functioneert. Dat kost organisaties onnodig veel geld, verspilt waardevolle grondstoffen en zorgt voor enorme hoeveelheden elektronisch afval. Onze partner laat al jaren zien dat dit anders kan. Zij geven hoogwaardige IT-hardware een tweede leven en helpen organisaties wereldwijd hun IT-omgeving slimmer, duurzamer én voordeliger in te richten.

Wat deze organisatie onderscheidt, is dat duurzaamheid hier geen marketingverhaal is. De circulaire aanpak vormt de kern van het bedrijf. Met ruim 450 medewerkers, duizenden zakelijke klanten en internationale activiteiten is de organisatie uitgegroeid tot één van de grootste spelers binnen de circulaire IT-markt. Dagelijks verwerken zij complete IT-lifecycles: van veilige dataverwijdering en refurbishment tot de levering van hoogwaardige refurbished hardware.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Sales Specialist ben jij verantwoordelijk voor het uitbreiden van de klantenportefeuille. Je adviseert organisaties over hoe zij slimmer, duurzamer en kostenefficiënter kunnen omgaan met hun IT-hardware. Daarbij krijg je veel vrijheid om je eigen markt op te bouwen en commerciële kansen om te zetten in langdurige klantrelaties.

Concreet houd je je bezig met:

- Genereren van new business via telefoon, e-mail en LinkedIn.
- Beheren van je eigen salespipeline.
- Adviseren van organisaties over passende IT-oplossingen.
- Opstellen en opvolgen van offertes.
- Onderhandelen en sluiten van commerciële overeenkomsten.
- Signaleren van marktontwikkelingen en commerciële kansen.
- Samenwerken met marketing en collega's om de commerciële groei verder te realiseren.

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 2 jaar ervaring in een commerciële B2B-salesfunctie.
- Ervaring met new business en het opbouwen van een eigen klantenportefeuille.
- Je krijgt energie van koude acquisitie en het openen van nieuwe deuren.
- Affiniteit met IT, hardware of technologie is een pré.
- Je bent communicatief sterk en weet relaties op te bouwen op verschillende niveaus.
- Je werkt zelfstandig, neemt initiatief en ziet commerciële kansen.
- Je beheerst de Nederlandse taal uitstekend in woord en geschrift.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een salaris tussen €3.500 en €4.000 bruto per maand.
- Een aantrekkelijke, ongelimiteerde bonusregeling (OTE circa €22.500 per jaar).

- 26 vakantiedagen.
- Laptop en telefoon van de zaak.
- Pensioenregeling en reiskostenvergoeding.
- Veel vrijheid en verantwoordelijkheid om je eigen markt op te bouwen.
- Volop ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden binnen een internationale organisatie.
- Werken binnen een informele, ondernemende organisatie waar initiatief wordt gewaardeerd en successen samen worden gevierd.

Ben je enthousiast over deze rol of heb je nog vragen over de vacature? Stuur me gerust een e-mail op t.smit@haystackpeople.nl. Liever direct contact? Je bereikt me op 06 13 26 09 63.

Contact & solliciteren

Tobias Smit

Recruitment Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

31613260963

<https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/>

Utrecht

<https://haystackpeople.nl>