

Business Development Manager Workwear | Nederland

Vind jij het uitdagend om complexe verkooptrajecten te initiëren, te coördineren en te closen? Ben jij een echte hunter én een projectmanager? Is het jouw doel om de business van onze grootste prospectieve klanten echt te leren kennen en een passend voorstel te bieden? Weet jij als geen ander hoe je new business aantrekt binnen diverse DMU's bij onze belangrijkste nationale klanten? Haal jij energie uit het sluiten van deals? Zoek je een ondernemende, internationale en gedreven organisatie? Voor ons Business Development Team Workwear zoeken wij een collega.

Als Business Development Manager bij Elis begint een nieuwe klantrelatie bij jou. Dit uitdagende traject start met de inzet van jouw eigen netwerk in de (werk)kledingbranche of in de petrochemische sector. Vanaf het eerste telefoontje, bouw jij deze klantrelaties uit en onderhoud je de contacten met de stakeholders op verschillende niveaus, zowel intern als extern. Jij bent bekend met dit traject en snapt als geen ander hoe je zo'n salestraject oppakt en laat groeien. Jij vindt het een uitdaging om onze grote key accounts te adviseren over alle toepassingen die mogelijk zijn. Jouw portefeuille bestaat uit prospectieve key accounts door heel Nederland. Daarom werk je volgens een uitgewerkt plan, op basis van data en ben je continu op zoek naar kansen in de markt. Een salestraject voor deze business heeft een langere sales cycle, dit duurt gemiddeld zo'n 1 tot 2 jaar. Tijdens dit proces weet jij precies wanneer je mag jagen maar ook wanneer je de rust moet bewaren. Na het tekenen van de offerte, zorg jij voor een goede overdracht naar de Accountmanager.

Jouw profiel:

Wij zoeken een Business Development Manager. Minimaal 5 jaar ervaring in (koude) acquisitie is een must en ervaring in de werkkledingbranche of petrochemie is een zeer sterke pré!

Daarnaast moet je jezelf herkennen in de volgende kenmerken:

- Je hebt inzicht in complexe verkoopprocessen en bent in staat om toegevoegde waarde en klantvoordeel te herkennen en te presenteren;
- Je hebt een actueel netwerk dat je kunt en mag gebruiken;
- Je beschikt over een ondernemersmentaliteit en de drang om te scoren;
- Je weet je goed te bewegen op tactisch en strategisch niveau bij de klant;
- Je bent creatief en planmatig in het bewerken van jouw markt(potentieel);
- Je bent cijfermatig sterk en hebt een groot analytisch denkvermogen;
- Je bent proactief en zelfstandig in je werkzaamheden en hebt je administratie graag op orde;
- Je voelt je intrinsiek verantwoordelijk voor je resultaten en kan omgaan met 'commerciële druk';
- Je hebt gevorderde kennis van Excel en PowerPoint

Wat bieden wij?

Je komt bij ons terecht in een enthousiast en gemotiveerd team van gelijkgestemden. Je krijgt alle ruimte om je te ontplooien in onze gedreven en professionele organisatie. Verder kun je het volgende verwachten:

- Een vaste aanstelling met uitzicht op onbepaalde tijd bij goede resultaten;
- Marktconform salaris;
- Zeer goede bonusstructuur;
- 13^e maand;
- Auto van de zaak;
- Smartphone en laptop;
- Vaste maandelijkse onkostenvergoeding;

Over Elis

Elis, voorheen Berendsen Textiel Service, is een internationale multiservice dienstverlener die oplossingen biedt op het gebied van textiel, hygiëne en facilitaire diensten. Elis is actief in Europa en Latijns-Amerika en is marktleider in de meeste landen waarin zij actief is. In totaal werken 45.000 professionals lokaal in dienst op 440 productie- en servicecentra in 28 landen. Met 11 vestigingen en circa 800 medewerkers is Elis in Nederland één van de grootste textieldienstverleners. Voor Elis Nederland vormen de commerciële en professionele gedrevenheid, samen met een herkenbare uitstraling, de belangrijkste pijlers voor succes.

Interesse?

Herken jij jezelf in deze vacature en voldoe je aan het gestelde profiel? Stuur een (korte) motivatiebrief en CV naar nl-cs.sollicitatie@elis.com t.a.v. Anouk Meester (Corporate Recruiter).

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