



COMMERCIEËLE BUSINESS DEVELOPER MET IT-KENNIS EN ONDERNEMERSVAARDIGHEDEN

Ben jij commercieel en organisatorisch sterk? En heb je daarnaast gedegen IT-kennis? Wil je aan de slag bij een **startup** die een bestaand state-of-the-art software pakket in de markt gaat zetten. Wil je ondernemers vrijheid, verantwoordelijkheid? Wil je werken met lokale en internationale klanten?

Beschrijving

De startup is een dochter onderneming van HDG Survey Group B.V. een marktleider op het gebied van inspecties en expertise voor de fruit industrie. Dit nationaal en internationaal bekend bedrijf heeft het software pakket **QC4U** ontwikkeld, waar in de markt veel vraag naar is. Om de bestaande en nieuwe klanten beter te bedienen wordt een nieuw bedrijf opgezet. Deze nieuwe dochter is onderdeel van een organisatie met ruim 70 medewerkers zal zich gaan richten op het uitbreiden van de reeds bestaande klantenkring en zal actief het bestaande software pakket verbeteren. Als **Business Developer** combineer je jouw kennis en ervaring om bestaande en nieuwe markten te veroveren met een sterke technische (ICT) achtergrond om nieuwe opdrachten te genereren. Als Business Developer ben je verantwoordelijk voor de groei van de startup en zal je bijdragen aan de winstdoelen die gesteld zijn.

Arbeidsvoorwaarden:

- Een aantrekkelijk salaris en een interessante bonusregeling;
- Een dynamische en internationale werkomgeving;
- Aandacht voor je persoonlijke ontwikkeling, een breed trainingsaanbod gericht op het verder ontwikkelen van technische en soft skills.

Functieomschrijving:

- De specifieke en strategische behoefte van de klant in kaart brengen en bepalen hoe QC4U in de context van deze business een rol kan spelen;
- Het inzetten en uitbreiden van jouw professionele netwerk om nieuwe business te genereren.

Functie-eisen:

- Tenminste WO/HBO werk- en denkniveau met ervaring in sales en ICT;
- 2-4 jaar ervaring in het werkveld ICT en/of Business Development in de bovenstaande marktgroep(en);
- Bewezen kennis en/of ervaring in het werken binnen een ICT-omgeving;
- Resultaat gedreven teamplayer in multidisciplinaire omgeving;
- Je ziet mogelijkheden in de markt en weet deze om te zetten in opdrachten;
- Gewend om te werken met een sales target is een pré;
- Representatieve uitstraling en klant georiënteerd;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in Nederlands en Engels (geschreven en gesproken);
- Standplaats in overleg.

Interesse?

stuur je CV met motivatiebrief naar verstijnen@hdg.nl