

Business development manager



Locatie **Limburg, Venlo**
<https://www.advertentiex.nl/x-950332-z>

Werken bij een internationale en ambitieuze start-up onderneming waarbij je het verschil kan maken op het gebied van e-commerce en distributie? Ben jij ondernemend, commercieel gedreven en vind je het een uitdaging om retailers te helpen internationaal te groeien? Lees dan snel verder!

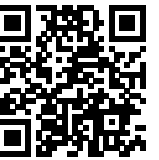
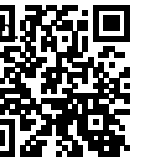
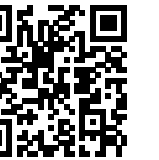
Dit bedrijf is een leider op het gebied van wereldwijde e-commerce distributie waarmee internationale transacties mogelijk zijn voor retailers en consumenten in meer dan 200 landen over de hele wereld! Hierin zijn ze onderscheidend, omdat ze per land kijken wat de lokale consument wil!

Ze zijn dit jaar gevestigd in Venlo en daarom zijn ze op naar een Business Development Manager. Je bent in deze functie verantwoordelijk voor het opbouwen van nieuwe commerciële relaties met grote accountklanten. Het opbouwen en creëren van relaties is het belangrijkste onderdeel van deze functie. Je werkt hierbij nauw samen met de afdeling Express. Je hebt een adviesrol richting de klanten en zorgt dat het hele proces gemanaged wordt. In deze functie richt je je op de Duitse markt.

Hoe ziet jouw takenpakket eruit?

Het opbouwen van relaties met (grote) spelers in de e-commerce markt;
 Onderhandelen, managen en implementeren van commerciële afspraken om new business en bestaande business te behouden;
 Creëren en implementeren van strategische business plannen;



 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z	 Business development manager https://www.advertentiex.nl/x-950332-z
--	---	---	---	--	---	---	---	---	---

Wat krijg je hiervoor terug?

Je komt te werken bij een jonge en dynamische start-up onderneming waarbij je veel ruimte hebt voor eigen inbreng en ondernemerschap. Het is een nieuwe en innovatieve omgeving waarin flexibiliteit en wendbaarheid wordt verwacht. Daarentegen kun je je ontwikkelen en meebouwen aan een groeiende en ambitieuze onderneming.

Je start in een nieuw team waarin je nauw samenwerkt met de accountmanager, commercieel medewerker binnendienst en sales director.

Het betreft een vaste functie met aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden.
Uiteraard staat deze vacature open voor zowel mannen als vrouwen.

Functieomschrijving

Werken bij een internationale en ambitieuze start-up onderneming waarbij je het verschil kan maken op het gebied van e-commerce en distributie? Ben jij ondernemend, commercieel gedreven en vind je het een uitdaging om retailers te helpen internationaal te groeien? Lees dan snel verder!

Dit bedrijf is een leider op het gebied van wereldwijde e-commerce distributie waarmee internationale transacties mogelijk zijn voor retailers en consumenten in meer dan 200 landen over de hele wereld! Hierin zijn ze onderscheidend, omdat ze per land kijken wat de lokale consument wil!

Ze zijn dit jaar gevestigd in Venlo en daarom zijn ze op naar een Business Development Manager. Je bent in deze functie verantwoordelijk voor het opbouwen van nieuwe commerciële relaties met grote accountklanten. Het opbouwen en creëren van relaties is het belangrijkste onderdeel van deze functie. Je werkt hierbij nauw samen met de afdeling Express. Je hebt een adviesrol richting de klanten en zorgt dat het hele proces gemanaged wordt. In deze functie richt je je op de Duitse markt.

Hoe ziet jouw takenpakket eruit?

Het opbouwen van relaties met (grote) spelers in de e-commerce markt;Onderhandelen, managen en implementeren van commerciële afspraken om new business en bestaande business te behouden;Creëren en implementeren van strategische business plannen;Proactieve cross-selling;Aanbrengen van leads en prospecteren van nieuwe klanten.

Wat heb je hiervoor nodig?

Je hebt een afgeronde HBO opleiding, hebt minimaal drie jaar werkervaring in een soortgelijke functie en hebt ervaring met e-commerce en/of distributie. Je beheerst de Nederlandse, Duitse en Engelse taal uitstekend. Je hebt sterke onderhandelingsvaardigheden, denkt strategisch en hebt het vermogen om sterke klantrelaties op te bouwen. Het is een grote pré als je ervaring hebt met internationale pakketverzendingen.

Wat krijg je hiervoor terug?

Je komt te werken bij een jonge en dynamische start-up onderneming waarbij je veel ruimte hebt voor eigen inbreng en ondernemerschap. Het is een nieuwe en innovatieve omgeving waarin flexibiliteit en wendbaarheid wordt verwacht. Daarentegen kun je je ontwikkelen en meebouwen aan een groeiende en ambitieuze onderneming.

Je start in een nieuw team waarin je nauw samenwerkt met de accountmanager, commercieel medewerker binnendienst en sales director.

Het betreft een vaste functie met aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden.

Uiteraard staat deze vacature open voor zowel mannen als vrouwen.

Sollicitatieprocedure

Je maakt een 'mijn Randstad' account aan om te kunnen reageren op onze vacatures. Dit doe je automatisch wanneer je voor het eerst een sollicitatie afrond bij Randstad, heel eenvoudig dus. Via je 'mijn Randstad' account beheer je gemakkelijk je gegevens en gaan je volgende sollicitaties nog!