



Vacature: Business Development Manager

Zoek je een functie waarbij je sterke resultaten kan neerzetten en kan uitblinken met jouw ondernemend karakter? Wil je deel uitmaken van een bedrijf dat volop inzet op commerciële groei? Dan is de rol van **Business Development Manager** jou op het lijf geschreven.

In deze functie draag je bij aan de verdere uitbouw van STROOHM. Als echte hunter bouw je van nul af aan nieuwe kansen en langetermijnrelaties uit. Je luistert, adviseert en denkt mee, zodat elke klant de juiste laadpaaloplossing krijgt aangeboden. Je komt terecht in een ambitieuze en snelgroeiende omgeving waar initiatief, resultaatgerichtheid en strategisch inzicht het verschil maken.

Voel jij je aangesproken? Lees dan verder en vindt de uitdaging die bij jou past!

WAT ZAL JE DOEN?

- Je identificeert commerciële kansen en zet ze om in concrete projecten en deals.
- Je bouwt bruggen en ontwikkelt sterke, duurzame klantrelaties
- Op basis van klantbehoeften en technische analyse maak je een offerte op maat op. Bij een complex project kan je uiteraard rekenen op onze inhouse technische experts.
- Je voert contractonderhandelingen en beheert Service Level Agreements (SLA's).
- Je begrijpt de markt, analyseert trends, concurrentie en klantbehoeften en op basis van deze inzichten verbeter je jouw eigen sales proces en stuur je jouw eigen strategie bij.
- Je bent een STROOHM ambassadeur en zorgt voor naamsbekendheid en het openen van nieuwe deuren via je aanwezigheid op netwerkevenementen en sectoractiviteiten.

WIE BEN JIJ?

- **Commerciële durver**
Je wacht niet tot er opportuniteiten opduiken, maar creëert ze zelf. Je bent overtuigend en doortastend in je commerciële contacten.
- **Klantgerichte denker**
Dankzij je sterke communicatie skills, je luisterbereidheid en inlevingsvermogen win je vlot het vertrouwen van klanten, ontdek je snel hun behoeften en kan je hen de gepaste oplossing voorstellen.

- **Sterke onderhandelaar**

Je beweegt je gemakkelijk tussen verschillende gesprekspartners en weet met sterke onderhandelingsvaardigheden duurzame samenwerkingen op te bouwen.

- **Ondernemend en volhardend**

Je laat geen kansen onbenut en zet door, ook als zaken niet gaan zoals gepland.

- **Technische affiniteit en enkele jaren ervaring**

Heb jij sales ervaring binnen een technische sector? Dan heb jij zeker een stapje voor.

- **Talenkennis**

Ons klantenbestand is heel divers, een goede kennis van Nederlands, Frans en Engels is daarom een must.

WAT BIEDEN WE JOU?

- Als Business Development Manager kan je rekenen op een mooi loon, mobiel abonnement, laptop, maaltijdcheques, elektrische wagen, hospitalisatieverzekering en leuke benefits at Work!
- Bij STROOHM gaat Persoonlijke ontwikkeling verder dan een opleiding. Zo ondersteunen we je, met onze partner ALAN op alle wellbeing vlakken zoals, personal coaching, sportcoaching,... en geven je tot 1000 euro koopkracht om jouw gezondheid te boosten!
- Naast een doorgedreven interne opleiding zetten we bij Stroohm in op persoonlijke ontwikkeling en groei... In Stroohmversnelling!
- Bovenop je 20 dagen vakantie, 6 ADV dagen om je batterijen op te laden 😊

Bovenal ga je deel uitmaken van een team toffe collega's die een voorliefde hebben voor duurzame mobiliteit & tafelvoetbal.

Gepassioneerd en vol (groene) energie? Goed! Want kwaliteit, expertise, innovatie en duurzaamheid, that's how we roll!

Nieuwsgierig?

Solliciteer via onderstaand formulier of via mail naar people@stroohm-services.be.

Tot snel!