

NEW BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER



Polem
Composite silos & tanks

Ben jij altijd op zoek naar kansen, uitdagingen, successen en naar veel eigen verantwoordelijkheid? Lees dan verder!

Polem is 50 jaar marktleider op het gebied van productie van GVK silo's en opslagtanks en is een projectenorganisatie gericht op industriële klanten met producten engineerd to order.

Als **new business development manager** lever je een belangrijke bijdrage aan de duurzame groei van Polem. Je bent een belangrijke schakel binnen het salesteam en verantwoordelijk voor het scannen en benutten van kansen bij nieuwe relaties. Je houdt trends en ontwikkelingen op de markt nauwlettend in de gaten. Je bent, onder leiding van de managing director, medeverantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van uitbreidingsstrategieën, waarmee zowel omzet- als developmentdoelstellingen worden behaald. Onderdeel hiervan is het behalen van je individuele omzetdoelstelling.

Een greep uit je werkzaamheden:

- scannen van mogelijkheden, kansen, trends en ontwikkelingen in potentieel nieuwe afzetmarkten
- opvolgen van leads en potentiële relaties overtuigen van onze producten en diensten
- opstellen van salesplannen, verkoopstrategiedocumenten, meerjarenplannen, commerciële processen en afspraken
- intern overleggen over afzetuitbreiding bij zowel potentiële relaties als bij bestaande relaties

Herken jij je hierin?

- je bent, na een gedegen inwerkperiode, goed op de hoogte van nieuwe trends en ontwikkelingen binnen onze branche en je weet deze te vertalen naar nieuwe proposities
- je bent in staat om nieuwe klanten te werven door goed voorbereide en overtuigende verkoopstrategieën
- je bent niet alleen vaktechnisch een topper; je hebt ook scherpe bedrijfseconomische inzichten en zintuigen

Wat neem je mee?

- relevante afgeronde opleiding op minimaal HBO-bachelor niveau, aangevuld met relevante sales- en leiderschapstrainingen
- ruime relevante werkervaring als new business development manager bij voorkeur vergelijkbaar met/aanvullend aan onze branche (proven track record) alsook relevante ervaring met contractmanagement; ervaring met industriële opslagtanks is een pré
- het aanboren van netwerken en leggen van nieuwe relaties is jouw tweede natuur
- sterke analytische vaardigheden; je bent in staat om marktontwikkelingen bij te houden en kansen te identificeren, die anderen niet snel zien
- goede sociale en communicatieve vaardigheden (Nederlands, Engels, pré Duits); je bent in staat om op een prettige manier anderen te overtuigen en te motiveren
- initiatiefrijk en creatief; je bedenkt nieuwe invalshoeken om de afzet bij zowel nieuwe als bestaande relaties te vergroten
- probleemoplossend vermogen; je bent in staat om klantoplossingen te ontwikkelen, zonder daarbij de bedrijfseconomische inzichten uit het oog te verliezen

Wij bieden een afwisselende fulltime baan binnen een dynamische werkomgeving. De CAO Metaalbewerkingsbedrijf met een goede pensioen- en verlof/ATV-regeling is van toepassing.

Ben je gemotiveerd om deze nieuwe functie binnen het salesteam vorm te geven? Vertel ons met je CV en motivatie waar jij blij van wordt: marjolein.degroot@polem.com. Als je eerst meer informatie wilt, bel dan met Stefan Andersson, managing director, tel. 0514 – 568 629. Wij zien uit naar jouw reactie! *Op zowel warme als koude acquisitie – hoe begrijpelijk ook - wordt vooralsnog niet gereageerd. Vrijblijvend aangeboden kandidaten, in welke vorm dan ook, van niet geselecteerde leveranciers van Polem B.V. worden beschouwd als eigendom van Polem B.V.*