

Business Development Manager Benelux (32-40 uur per week) – Utrecht

Ben jij een resultaatgerichte professional met een scherp oog voor marktkansen en heb je de vaardigheid om zakelijke relaties op te bouwen? Wij zijn op zoek naar een gepassioneerde Business Development Manager om ons team te versterken.

Als Business Development Manager ben je verantwoordelijk voor het uitbreiden van onze huidige afzetmarkt en het verkennen van nieuwe marktkansen en technologische ontwikkelingen voor onze goederen en diensten binnen de Benelux. Je volgt trends en ontwikkelingen op de markt nauwlettend, identificeert nieuwe kansen en ontwikkelt strategieën om hierop in te spelen. Je hebt direct contact met bestaande klanten, zakelijke partners en potentiële leads om de groei van ons bedrijf te bevorderen.

Waar kom je te werken?

HB RTS onderscheidt zich als een snelgroeende onderneming die zich specialiseert in de verhuur, pooling en reiniging van verschillende emballage - waaronder rollende ladingdragers, kratten en pallets - die essentieel zijn in de Supply Chain van retailers en hun leveranciers. Te midden van de voortdurende veranderingen in de wereld van emballage, streven wij ernaar om het voortouw te nemen en innovatieve oplossingen te bieden. We opereren niet alleen in Nederland, maar zijn ook in een aantal andere Europese landen actief.

Samengevat, wat ga je doen?

- Identificeren van nieuwe kansen en afzetmarkten.
- Spotten van markttrends en vertalen hiervan naar nieuwe proposities.
- Opstellen van een strategie om nieuwe markten te benaderen.
- Genereren van nieuwe leads (potentiële afnemers).
- Bezoeken van beurzen om in contact te komen met nieuwe klanten.
- Onderhouden en uitbreiden van het klantportfolio.
- Indien nodig neem je deel aan diverse projecten.

Wat neem je mee?

- HBO/WO werk- en denkniveau.
- Saleservaring in de logistiek, retail of FMCG is een pré.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.
- Beheersing van de Duitse taal op basisniveau is een pré.
- Beschikt over sterke analytische vaardigheden.
- Sterke communicatie- en netwerkvaardigheden.
- Bewezen succes in het ontwikkelen van salesplannen en nieuwe strategieën.
- Vermogen om zelfstandig te werken en initiatief te tonen.

Wat krijg je daar voor terug

- Marktconform salaris en goede pensioenregeling.
- 24 vakantie dagen per jaar o.b.v. 40 uur per week.
- Een gezellig kantoor in Utrecht waar de lunch klaarstaat, maar ook de mogelijkheid om gedeeltelijk vanuit huis te werken.

Als jij klaar bent voor een nieuwe uitdaging en de drijvende kracht wilt zijn achter onze groei, nodigen we je uit om te solliciteren. Stuur je sollicitatiebrief en cv naar hrbijhb@hb-rts.com. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Elleke Schothuis via 06-82422195 (afwezig op woensdagen).

We kijken uit naar je sollicitatie!