

Vacature: Junior Business Development Engineer

Over Selas & Partners:

Selas & Partners is een consultancybedrijf gespecialiseerd in sales – en assetmanagement, werkzaam voor diverse klanten uit verschillende sectoren, variërend van productiebedrijven tot dienstverleners. Ons doel is om de prestaties van onze klanten te verbeteren door een diepgaand inzicht te krijgen in hun bedrijf, unieke drijfveren en uitdagingen.

De rol:

Ben jij commercieel gedreven met een affiniteit voor techniek? Zoek je een rol met uitdaging en variatie? Dan zijn we op zoek naar jou?

Wij geven jou alle ruimte!

Voor één van onze klanten in Nederland zijn we op zoek naar een talent die het in zich heeft business te ontwikkelen.

We investeren in jou. We hebben een uniek programma ontwikkeld, je gaat voor een klant aan de slag en krijgt intensieve begeleiding van onze ervaren business development directeur. We luisteren goed naar wat jij wilt en naar jouw ideeën om je te blijven ontwikkelen. Dat we oog hebben voor jouw gezondheid en veiligheid is vanzelfsprekend.

Belangrijke verantwoordelijkheden:

Als Junior Business Development Engineer ondersteun je onze klant bij het ontwikkelen van een nieuw klantenbestand binnen de sectoren industrie, energie- en publieke infrastructuur. Dit doe je door middel van deels koude acquisitie en deels contacten van onszelf en onze partners. Je gaat proactief mogelijkheden in deze sectoren signaleren en daarop inspelen. Je gaat deelnemen aan relevante beurzen, evenementen en je profileert je online als expert in ons vakgebied. Je gaat accountmanagement doen voor een aantal van de nieuwe ontwikkelde klanten, anderen draag je over aan inside sales. Je werkt nauw samen met de rest van de commerciële organisatie die volop in ontwikkeling is.

Wie ben jij:

- Je hebt een commerciële opleiding op Hbo-niveau afgerond en een paar jaar ervaring in een commerciële rol. Je hebt affiniteit met techniek, bijvoorbeeld omdat je in je vrije tijd een actieve sleutelaar bent.
- Je kunt goed zelfstandig werken en bent een zelfstarter. Je snapt dat je in business development vaker 'nee' dan 'ja' hoort en gaat hier goed mee om. Je hebt op een positieve manier af en toe een 'bord voor je kop' en gaat ervoor.
- Je denkt vanuit de behoeften van de klant en de markt, en het glas is altijd halfvol. Je bent je bewust dat je het gezicht van ons bedrijf in de markt bent en gaat hier professioneel mee om.

- Je hebt ervaring met het inzetten van social media als middel om jezelf te profileren als expert en om je netwerk uit te breiden.
- Je hebt een rijbewijs B, een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal en bent bereid door heel Nederland te werken met een focus op West- en Zuid-Nederland.
- Je zult in eerste instantie je werk doen vanuit Selas & Partners en op enig te overleggen moment in dienst gaan bij onze klant.

Wat bieden wij:

- Een open, no-nonsense en respectvolle werkomgeving. We zijn een team en niemand is belangrijker dan het team. Samenwerken vinden we dan ook een belangrijke voorwaarde voor werkplezier.
- Je krijgt een uitgebreid inwerkprogramma en een intensief op maat gemaakt begeleidingstraject.
- Je krijgt coaching van een ervaren business development executive die je gaat helpen succesvol te zijn en je krijgt voldoende technisch inhoudelijke support zodat je ook op dat gebied vertrouwen uitstraalt bij potentiële klanten.

Sollicitatieproces:

Het sollicitatieproces bij Selas & Partners is flexibel. We zijn op zoek naar kandidaten die onze visie delen en een sterke bijdrage kunnen leveren aan ons team en onze klanten. Gelieve je CV en een motivatiebrief aanleveren via mail, referenties en een portfolio van eerdere werkervaring zijn een plus. Daarnaast omvat het selectieproces enkele gesprekken waarin we dieper ingaan op jouw ervaring en visie binnen sales en consultancy.

Interesse?

Upload je CV en motivatiebrief op onze website in de "Werken Bij" sectie waarin je uitlegt waarom jij de ideale kandidaat bent voor deze rol naar. We kijken ernaar uit om van je te horen!