

Business Development Manager – Copper Specialties

Voor onze klant, een wereldleider in zijn werkveld binnen de metaalindustrie gelegen in de regio Antwerpen, zijn we op zoek naar een Business Development Manager.

Waarom is deze job iets voor jou ?

- Je komt terecht in een uitdagende en afwisselende functie met zelfstandigheid en boeiende verantwoordelijkheden binnen een hecht team.
- Daarnaast werk je voor een bedrijf op mensenmaat waar de werknemer, veiligheid en een positieve groepssfeer centraal staan.
- Je kan rekenen op een doorgedreven opleiding en een brede waaier aan mogelijkheden om een expert in je kennisdomein te worden.
- Jouw inzet wordt beloond met een aantrekkelijk en marktconform salaris aangevuld met extralegale voordelen en een flexibele werkomgeving met extra vakantiedagen.

Wat ga je concreet doen ?

Als BDM ben je verantwoordelijk voor duurzame groei in het jou toegewezen domein van koper specialiteiten door nieuwe kansen te vinden, leads te onderzoeken, relaties op te bouwen met potentiële klanten en afspraken te maken.

- Je onderzoekt nieuwe leads in koper markten, je volgt deze leads op tot een eerste succesvolle overeenkomst. Daarna kunnen deze nieuwe klanten overgedragen worden aan de account manager.
- Je bouwt een goed kennis op van de doelmarkten, inclusief industrie, bedrijf, project, bedrijfscontacten en bepaalt welke marktstrategieën kunnen worden gebruikt om klanten te trekken.
- Je werkt nauw samen met R&D en productie om ervoor te zorgen dat aan de technische klanten vereisten wordt voldaan.
- Je hebt een goed begrip van bedrijfsproducten, concurrentie in de markt en positionering.
- Je volgt de laatste ontwikkelingen in de sector en blijf op de hoogte van zakelijke concurrenten.
- Je zet alle kennis om in een bedrijfsplan gericht op duurzame groei en toegevoegde waarde voor het bedrijf, Hiervoor werk je een go-to-market plan en business case uit.

Je rapporteert in deze rol aan de commercial director.

Wie zoeken we ?

- Je bent meertalig EN/NL + FR en/of DE en dit zowel schriftelijk en mondeling. Ander talen zijn pluspunt.
- Je hebt een ingenieurs achtergrond of je bent gelijkwaardig door ervaring.
- Degelijke kennis van internationale handel en ervaring met hunting naar nieuwe leads en markten.
- Idealiter heb je grondige kennis van de sector waarin de betrokken productgroep toepassing vindt.

Solliciteren ?

Dit kan makkelijk via het emailadres info@clearskyselection.be of via onze website www.clearskyselection.be

Voor meer info omtrent deze opportuniteit kan je steeds contact opnemen met Koen Van Hoye – zaakvoerder bij Clear Sky Selection op het telefoonnummer 0499-593046 of via bovenstaand emailadres.

Indien je solliciteert ga je akkoord met de privacy regeling van Clear Sky Selection. <https://www.clearskyselection.be/privacy-regeling>