



Connect Group is een **dynamische hightech organisatie**, gespecialiseerd in het op contractbasis leveren van “**Electronic Manufacturing Services**”. We industrialiseren en produceren **kabelbundels, Printed Circuit Boards, Modules en Racks & Cabinets**. Voor Connect Group is het leveren van kwaliteit en maatwerk zeer belangrijk. Ook investeren we voortdurend in nieuwe technologieën. Onze klanten vinden we onder andere binnen de **railway-, healthcare-, energy-, industrial-, automotive- en semiconductor industrie**. Met vestigingen in België, Nederland, Duitsland, Tsjechië en Roemenië heeft Connect Group in totaal meer dan 1.500 medewerkers. Voor onze vestiging in Veldhoven zijn we op zoek naar een:

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/V)

Functie

Voor de verdere groei van Connect Group op de Nederlandse markt zoeken wij een ervaren Business Development manager met de focus op nieuwe klanten. In deze functie houdt jij je bezig met het hele proces van acquisitie tot en met het closen van de deal.

Samen met de Business Manager Nederland bepaal je op welke marktsegmenten en welke prospecten je gaat focussen. Hierna stel je je eigen marktwerkingsplan op en ben je verantwoordelijk voor de uitvoering van dit plan en de bewerking van de marktsegmenten en prospecten. Natuurlijk doe je dit niet alleen, je krijgt ondersteuning van je technische collega's in het verkoopproces, je werkt samen met collega's die het proces van order tot productie begeleiden en de Business Manager Nederland is, naast je leidinggevende, natuurlijk ook je sparringpartner.

Team

Veldhoven is een Customer Support Center met lokale productie. In samenwerking met de dedicated productielocaties in Roemenië en Tsjechië bedienen we de Nederlandse markt. Je verkoopt dus zowel voor lokale productie als voor productie in Roemenië en Tsjechië.

Het verkoopteam in Nederland bestaat uit 5 mensen. Hiernaast zitten de collega's die je ondersteunen ook in de buurt. De organisatie van Connect Group Nederland is plat, compact en slagvaardig. De algemene ondersteunde diensten vinden op groepsniveau plaats.

Taken en verantwoordelijkheden

- Opstellen marktwerkingsplan (samen met de Business Manager)
- Zoeken naar en binnen halen van nieuwe business
 - * Acquisitie, netwerken, beurzen etc.
 - * Klantbehoefte bepalen, de juiste oplossing voorstellen
 - * Input verzamelen en initiëren cost-calculatie, offerte opstellen
 - * Onderhandelen, deal closen
- Overdracht van project in de interne organisatie
- Gefaseerd overdragen van klanten aan relatiebeheerder

- Opvolgen van je marktwerkingsplan
- Vastleggen van je verkoopadministratie (CRM)
- Bijhouden van en sturen op je salespipeline

Profiel / functie eisen

- HBO opleidingsniveau, commercieel-technisch
- Commercieel gedreven
- Minimaal 5 jaar werkervaring binnen vergelijkbare omgeving (elektronica – industrie – Electronic Manufacturing Services)
- Bewezen track record op new business
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal
- Zelfstarter

Competenties

Actiegerichtheid	Omgaan met diversiteit aan mensen
Resultaatgerichtheid	Incasservermogen
Creatief	Overtuigingskracht
Ondernemerschap	Netwerken
Flexibiliteit	Durf

Wat wij bieden

Binnen onze dynamische internationale organisatie bieden wij gedreven en creatieve medewerkers alle kansen: een autonome functie met ruime verantwoordelijkheden binnen een energieke dynamische omgeving en natuurlijk een aantrekkelijk salaris aangevuld met goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

Interesse?

Connect Group heeft de procedure voor deze vacature uitbesteed aan PBKR. Voor aanvullende informatie kun je contact opnemen met PBKR, Mevr. M.F.M. Bakermans via e-mail: m.bakermans@PBKR.nl of telefonisch via 0620-167141.

Solliciteren kan middels volgende link:

www.talentee.com/vacancies/QWzexGIE