

Business Development Manager

PLAATS: Utrecht

BRANCHE: Computersoftware (Microsoft) Informatietechnologie & Services , Internet

WAT BRENG JE MEE

- Solution sales
- (New) Business & Client Development
- Actief binnen met Microsoft ecosysteem
- Ervaring met het verkopen van bedrijf kritische (software) oplossingen
- Gewend op C-level te acteren
- Initiator
- Teamplayer

**TRUSTED ADVISOR | SOLUTION SELLING| BUSINESS & CLIENT DEVELOPMENT
|C-LEVEL | RESULTAATGERICHT | INITIATOR | BOUWER | TEAMPLAYER|
AMBITIEUS**

Profiel

Je bent al een aantal jaren actief binnen het Microsoft eco-systeem en beschikt over een relevant netwerk

Je bent een bouwer pur sang. Je denkt in kansen, analyseert en reageert snel.

Je bent gefascineerd in hoe technologie kan bijdragen aan het leveren van een optimale klantervaring.

Je voelt je comfortabel in de rol van Solution Sales,

Je schuwt de inhoud niet en wil een inhoudelijke gesprekspartner zijn voor je klanten.

Je ben een natuurlijke leider, je weet mensen voor je te winnen en teams te smeden die het beste uit zichzelf halen.

Tevens treedt je gemakkelijk naar buiten; presenteert, enthousiasmeert.

Als het kan, snij je een bochtje af en ga je voor het directe resultaat, maar zonder de klant en lange termijn focus uit het oog te verliezen.

Je kunt bouwen op de volgende ervaring

- Solide sales ervaring waarvan tenminste 4 jaar binnen zowel Profit als Non-Profit (de verhouding zal ca. 70/30 zijn)
 - New Business
 - Business Development; succesvol uitbouwen van een propositie
- Ervaring met het verkopen van bedrijf kritische (software) oplossingen (ERP, CRM/CE, Business Intelligence, Marketing Automation)
- Netwerk
 - Binnen het Microsoft Ecosysteem, niet alleen bij Microsoft maar ook bij Microsoft Partners
 - Van nature heb je veel promotors

- Je kent de thematiek binnen grote complexe organisaties en weet zowel op expert niveau als op C-level niveau daarover te sparren. Je communiceert gemakkelijk met de verschillende stakeholders
- Opzetten, bijsturen en realiseren van een Strategisch Commercieel/Business Plan
- Client Engagement; het creëren van een steeds groter wordend draagvlak bij de klant; je bent servicegericht en streeft de hoogste klanttevredenheid na
- Je bent in het bezit van een Bachelor/Master diploma

Competenties

- Natuurlijke focus op new business | Creëert opportunity's die anderen niet zien | heel veel lijntjes combineren / in de lucht houden
- Netwerker, met name binnen het Microsoft ecosysteem | connector
- Deal Closer, gedreven, intelligent, gevoel voor humor, out-of-the box, snel van begrip, bouwer, hoge gun factor
- Boegbeeld | Inspirator | Speaker | Team Player
- Visionair; Je kijkt voortdurend naar nieuwe toepassingen en mogelijkheden
- Ondernemend | neemt van nature de lead

Achtergrond Informatie Opdrachtgever

Onze opdrachtgever richt zich op Customer Engagement Management, Marketing Automation en Customer Intelligence; of wel meer rendement halen uit bestaande en nieuwe relaties.

Haar oplossingen biedt de klant inzicht, heldere processen en de mogelijkheid om op het juiste moment met de juiste boodschap waardevolle contacten te leggen met (potentiële) klanten.

Onze opdrachtgever biedt een volledige end-to-end dienstverlening.

Zij staan hun klanten bij vanaf de strategievorming tot ver na de implementatie.

De cultuur laat zich het beste omschrijven als can do, no-nonsense, enthousiast en ondernemend.

De betrokkenheid is hoog en er is geen sprake van opgetrokken muren tussen de verschillende afdelingen. Ondernemen doet men met elkaar.

YVY | advice search match

Bij YVY | advice search match gaat het om jou. YVY is jouw carrière coach. Jij bent uniek.

Jij bent niet in een hokje te plaatsen. Je wilt een serieuze sparring partner voor jouw carrière.

Je bent ambitieus en bezit een gezonde dosis zelfreflectie.

Je vindt het belangrijk dat het bedrijf waar jij voor werkt, jouw visie en opvattingen deelt.

Meer informatie Yvette van der Vliet 06 551 84 064 yvette@yvy.nl