



intoAction

FUNCTIEPROFIEL

Senior Business Developer Digital Marketing

KANDIDAATPROFIEL

- 8+ jaar relevante werkervaring
- Bijvoorbeeld bij een digital agency of consultancy
- Ervaring met digital marketing
- Consultative selling
- Relatiebeheer
- Commercieel

 Eindhoven  Vanaf 8 jaar werkervaring

Samen werken, samen leren en samen ondernemen is het credo van intoAction. Het bedrijf helpt klanten vooruit met toekomstbestendige oplossingen op het snijvlak van marketing en IT. De Senior Business Developer ontwikkelt nieuwe partnerships, en bouwt bestaande samenwerkingen met toonaangevende multinationals verder uit.





OVER HET BEDRIJF

Over IntoAction

In maart 2009 zag intoAction het levenslicht. Tot stand gekomen aan de keukentafel van drie ervaren professionals die met de intrede van technologie de complexiteit in marketing zagen toenemen. Vooral zagen ze een groeiende behoefte aan een effectieve brug tussen techniek en business, met name bij grote, internationale organisaties.

Wat aan een keukentafel begon, groeide in twaalf jaar uit tot een prominente speler met toonaangevende klanten als AkzoNobel, Signify, Philips, Bavaria en FrieslandCampina. Vanuit het hoofdkantoor in Eindhoven en een tweede kantoor in Utrecht (dat binnenkort naar Amsterdam verhuist) werken ruim zeventig medewerkers en digital consultants voor klanten aan duurzame oplossingen voor complexe vraagstukken op het gebied van marketing, sales en service. Partnerships zijn gericht op de lange termijn, en worden met veel toewijding, aandacht en commitment vormgegeven. Klanten écht verder willen brengen, is voor alle medewerkers van intoAction een van de belangrijkste drijfveren.

Dat begint bij een haarscherpe analyse en dito advies. Maar daar houdt het niet op: als actiegedreven partij blijft intoAction het hele verandertraject betrokken en gespitst op het leveren van toegevoegde waarde.





OVER HET BEDRIJF

Met andere woorden: intoAction wil dat klanten altijd en overal het beste uit zichzelf halen. Bijvoorbeeld door een customer journey te optimaliseren of een solide e-commerce oplossing aan te dragen: door capability building en digital activation kan intoAction voor elke digitale klantvraag efficiënte groei- en verbeterplannen aan- en doorvoeren.

Great Place To Work

Al vier jaar op rij mag intoAction zichzelf een 'Great Place To Work' noemen. De onderlinge verbondenheid, samenwerking en ruimte voor groei en persoonlijke ontwikkeling die de organisatie aan medewerkers biedt, zijn doorslaggevende factoren. IntoAction staat bekend als een ondernemende, slagvaardige organisatie waarin medewerkers veel verantwoordelijkheid en vrijheid krijgen om uit te blinken en vanuit de organisatie alle tools aangereikt krijgen om zich op alle gebieden verder te ontwikkelen.





FUNCTIEPROFIEL

Senior Business Developer Digital Marketing

In de markt verwierf intoAction de afgelopen jaren een stevige positie, maar er is nog heel veel ruimte voor groei. Die groeipotentie ligt zowel binnen bestaande partnerships, als daarbuiten. De Senior Business Developer identificeert kansen, benadert proactief bestaande en nieuwe klanten en stelt precies de juiste vragen om de exacte klantbehoefte te doorgronden. Als link tussen de (potentiële) klant en de expertise van intoAction bouwt de Senior Business Developer de fundamenten van intensieve, waardevolle partnerships en verzilvert zo de kansen in de markt.

Relatiebeheer is cruciaal

Daarvoor is een commerciële blik niet genoeg, integendeel: de Senior Business Developer beheerst de kunst der consultative selling en toont zich aan elke tafel – veelal met C-level gesprekspartners – een waardig trusted advisor en sparringpartner. Met dank aan kennis van het vakgebied en over de klant, plezierige communicatieve vaardigheden, een gezonde dosis nieuwsgierigheid, stakeholdermanagement en focus op een duurzame relatie, bouwt de Senior Business Developer een (h)echte vertrouwensband op met de klant. Vanuit daar bouwt zij/hij samen met de klant en een dedicated klantteam aan duurzame oplossingen voor de meest complexe vraagstukken in digital marketing van toonaangevende multinationals, waarbij zij/hij stuurt op processen en resultaat.



Onderdeel van een specialistisch klantteam en go-to person voor sales

Juist omdat de Senior Business Developer nauw samenwerkt met een specialistisch klantteam dat zij/hij zelf samenstelt, hoeft de Senior Business Developer zelf niet de vakinhoudelijke (technologische) specialist te zijn. Goed begrip van de klantreis, een duidelijke visie op klantwaarde, een sterk conceptueel vermogen en ervaring in het digitale domein is daarentegen wel onmisbaar. De commerciële slagkracht ligt echter volledig bij de Senior Business Developer, die te allen tijde de go-to person voor sales is.

De ideale kandidaat is een gedreven business developer die de gretigheid heeft om nieuwe klanten te werven, maar tegelijkertijd over de langetermijnfocus en sociale skills beschikt om een duurzame relatie op te bouwen. Een consultative selling-teamplayer die in kansen denkt, weet wat nodig is om een klant naar het volgende niveau te brengen en zich daarbij niet laat remmen door een 9-5 mentaliteit of hokjesgeest.

Interesse? IntoAction werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijsmillaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Interessante puzzels willen oplossen zit in ons dna verankerd. Om dat te kunnen, moet je anders kijken en het gangbare ter discussie durven stellen. Ook dat hoort bij ons. Nieuwsgierigheid is een belangrijke drijfveer.”

**– Willem Corbijn,
Managing Partner IntoAction**