

FUNCTIEPROFIEL

Business Development Manager

KANDIDAATPROFIEL

- 3+ jaar relevante werkervaring
- Bij voorkeur in een digital agency
- Consultative selling
- Commercieel
- Zelfstarter
- Vloeiend Engels
- Internationale ervaring is een pre

📍 Amsterdam 🧳 Vanaf 3 jaar werkervaring



Als de Financial Times je uitroept tot een van de snelstgroeiende Europese tech-bedrijven, dan ben je met recht een flinke belofte. Dat is Supercharge: een internationaal bedrijf dat klanten als end-to-end innovatiepartner helpt bij het ontwikkelen van vernieuwende producten en diensten. Aan de proactieve Business Development Manager om ervoor te zorgen dat Supercharge ook de Nederlandse markt verovert.





Over Supercharge

Supercharge helpt klanten in het ontwikkelen van digitale producten en diensten die ertoe doen. Oplossingen die niet alleen bedrijven helpen, maar tegelijkertijd ook positieve verandering teweeg brengen. Het motto luidt dan ook 'We build futures, not just tech'. In tien jaar groeit Supercharge uit tot een succesvolle digital agency met meer dan 130 werknemers in kantoren in Boedapest, Londen en Amsterdam. De Amsterdamse vestiging opende vorig jaar haar deuren.

Dat is pas het begin: Supercharge wil in de toekomst meer internationale markten betreden. Door de Nederlandse markt te veroveren, zet de Business Development Manager een belangrijke eerste stap in die groeiambitie.



Business Development Manager

De Business Development Manager doet nauwkeurig onderzoek om te identificeren waar voor Supercharge kansen in de markt liggen. Om het merk in Nederland succesvol te maken, zal een grote slag gemaakt moeten worden in het verwerven van naamsbekendheid en het aantrekken van nieuwe klanten. Dat zijn de belangrijkste verantwoordelijkheden van de Business Development Manager.

Met een proactieve mindset benadert de Business Development Manager partijen in verschillende industrieën voor een directe samenwerking. De Business Development Manager beheerst de kunst van consultative selling, stelt precies de juiste vragen en vertaalt inzichten en antwoorden moeiteloos door naar een heldere, digitale oplossing. Dat kan een kortdurende opdracht voor een klein bedrijf of een jarenlang, complex traject voor een multinational zijn: Supercharge levert maatwerk aan elk type organisatie.

Oplossingsgericht, creatief en tailor-made

Want aan one size fits all benaderingen doet Supercharge niet: elke klant krijgt een op maat gemaakte oplossing. Aan de Business Development Manager om met een oplossingsgerichte, creatieve, out-of-the-box blik te bepalen hoe die er uitziet. Om dit vervolgens door te vertalen naar een overtuigende pitch waarmee zij/hij elke partij aan boord weet te krijgen.



De rol van de Business Development Manager houdt niet op als de partnership ondertekend is, integendeel: zij/hij blijft gedurende het hele proces nauw betrokken om ervoor te zorgen dat de klant optimaal bediend wordt en de samenwerking verder uitgebouwd wordt. De Business Development Manager schakelt regelmatig met projectmanagers en de tech- en designteams in Londen en Boedapest om ervoor te zorgen dat projecten goed en op tijd verlopen. Dat stakeholdermanagement en relatiebeheer musthaves zijn voor deze rol, staat vast.

Een proactieve mindset is voor deze rol tevens een vereiste. Net als een commerciële blik, uitstekende consultative selling-skills en dito communicatieve vaardigheden. De Business Development Manager werkt nauw samen met Managing Director Hans Pieter de Vries, aan wie zij/hij ook rapporteert. Internationale ervaring en/of een eigen netwerk zijn een pre; Engelse taalvaardigheid een must. ■

Interesse? Supercharge werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Dox Wijers via dox.wijers@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De rol van Business Development Manager is een geweldige uitdaging voor iemand die graag een merk van scratch wil opbouwen. Dit is hét moment om Supercharge ook in Nederland te katapulteren.”

Hans Pieter de Vries, Managing Director