



FUNCTIEPROFIEL

Business Development Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar ervaring
- In projectmanagement
- Communicatief
- Analytisch
- Verbinder

 Amsterdam  Vanaf 5 jaar werkervaring



**‘Taking care of a better climate’,
zo luidt de slogan van Vaillant
Group. Met duurzame, innovatieve
oplossingen voor verwarming
en warmwaterproductie levert
de wereldwijde marktleider een
cruciale bijdrage aan een beter
klimaat. De Business Development
Manager definieert en realiseert
strategische projecten waarmee
Vaillant haar ambitieuze
doelstellingen kan behalen.**



Vaillant Group

De wereld staat voor een van de meest inspirerende en tegelijkertijd meest uitdagende opdrachten van onze tijd: de energietransitie. Een klimaatneutraal Europa in 2050, dat is het doel. Dat toekomstbeeld is de belangrijkste drijfveer en inspiratie voor Vaillant Group.

Vaillant verkoopt ketels, boilers, geisers en warmtepompen met ondersteunende producten en digitale diensten in zestig landen. Ruim zestien duizend medewerkers over de hele wereld – van wie bijna honderd op het hoofdkantoor in Amsterdam – willen een impactvolle rol spelen in het verduurzamen van de warmtebehoefte. Zo hopen zij een onmisbare bijdrage te leveren aan het oplossen van een van de grootste uitdagingen van de komende decennia. Innovatie is bij Vaillant geen doel, maar de standaard.

Een enorme drive, verantwoordelijkheidsgevoel en innovatieve mindset zijn kenmerkend voor de bedrijfscultuur van Vaillant. In die opsomming kan ‘ambitieuw’ niet ontbreken: Vaillant heeft zeer ambitieuze doelstellingen voor de toekomst. Het bedrijf wil de komende jaren flink groeien. Om die groei te realiseren, worden diverse strategische projecten ontwikkeld en geïmplementeerd.



FUNCTIEPROFIEL

Business Development Manager

De Business Development Manager is de spin in het web die erop toeziet dat deze strategische projecten optimaal op elkaar afgestemd en uitgevoerd worden. Projecten variëren van het ontwikkelen van nieuwe proposities tot aan het aanboren van nieuwe kanalen en alles daartussenin. Initiatieven zijn zowel intern als extern gericht en hebben veelal een commercieel karakter. De focus kan op HR, digitalisering of marketinggerelateerde zaken liggen. Kortom: het zijn zeer gevarieerde projecten die alle facetten van het bedrijf raken.

Projecten worden uitgevoerd door multidisciplinaire projectteams. De Business Development Manager stelt de teams samen en stuurt ze aan. Onder haar/zijn leiding verlopen de afstemming en de uitvoering van projecten vlekkeloos. Effectief time management is de 'middle name' van de Business Development Manager: zij/hij behoudt altijd het overzicht en mist nooit een deadline, ook niet onder stressvolle of complexe omstandigheden. Voortgang van projecten, actielijsten en resultaten houdt de Business Development Manager nauwkeurig en gestructureerd bij in overzichtelijke rapportages, uiteraard zo meetbaar mogelijk. Als een project of team (bij)sturing nodig heeft, springt zij/hij proactief en effectief in. Die proactiviteit en de gave om mensen te verbinden zijn kenmerkend voor de manier waarop de Business Development Manager zich door de organisatie beweegt. Zij/hij oppert voorstellen voor nieuwe initiatieven en ideeën om samenwerkingen binnen de regio te optimaliseren, en houdt ontwikkelingen en trends in de markt scherp in de gaten.



Verandermanagement


Voor het slagen van de projecten is buy-in van de organisatie essentieel. De Business Development Manager weet dat collega's keuzes en ideeën niet alleen moeten begrijpen, maar deze ook moeten omarmen. Door helder en inspirerend over plannen te communiceren, zorgt de Business Development Manager ervoor dat iedereen aan boord is en in de veranderingen mee kan én wil gaan.

In de dagelijkse praktijk werkt de Business Development Manager nauw samen met het Management Team. In gesprekken en sparringsessies over bestaande en potentiële nieuwe projecten levert de Business Development Manager waardevolle en actuele input. Zo is zij/hij naast een belangrijke ondersteunende factor voor het MT en de algemeen directeur ook een inspirerende strategische sparringpartner. De Business Development Manager rapporteert direct aan de Marketing Director, Hugo Hemel.



De rol is een mooie kans voor een zelfstandige, initiatiefrijke Business Development Manager met ruime ervaring in projectmanagement en een klantgerichte focus. Zij/hij straalt senioriteit uit, werkt gestructureerd en communiceert plezierig en duidelijk. Deze vaardigheden en haar/zijn persoonlijkheid maken de Business Development Manager tot iemand met wie mensen graag mee werken. Ook slaagt zij/hij er hierdoor vrijwel altijd om in alle lagen van de organisatie draagvlak voor ideeën te creëren en mensen te verbinden. Dat laatste is heel belangrijk in een open organisatie als Vaillant, waarin het teamgevoel groot is en mensen altijd bereid zijn elkaar te helpen. Op die manier dragen collega's niet alleen bij aan verdere groei van Vaillant, maar ook aan de wereldwijde transitie richting duurzame energie. ■

Interesse? Vaillant Group werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Vivian den Dekker via vivian.dendekker@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Werken bij Vaillant betekent werken aan een betere toekomst. Als Business Development Manager heb je daar heel veel impact op. Jij bent immers doorslaggevend voor het succes van onze strategische groeiprojecten, die zowel onze toekomst als die van het klimaat en de wereld bepalen. De rol komt met veel verantwoordelijkheid en vrijheid om deze in te vullen zoals jij denkt dat het beste is.”

Hugo Hemel, Marketing Director