



FUNCTIEPROFIEL

Senior Business Development Manager

Kandidaatprofiel

- Ten minste 6 jaar ervaring
- Met sales en accountmanagement
- Eigen netwerk
- Communicatief
- Proactief

Veghel Vanaf 6 jaar werkervaring



Volgens de Wereldgezondheidsorganisatie heeft bijna dertig procent van de mensen geen toegang tot schoon drinkwater. MegaGroup, B2B-distributeur van componenten voor watertransport, wil water toegankelijker maken. De Senior Business Development Manager maakt deel uit van het verkoopteam dat de omzet en de impact van MegaGroup de komende jaren een enorme boost gaat geven.





OVER HET BEDRIJF

MegaGroup

MegaGroup streeft naar een wereld met voldoende water voor iedereen. 'Bringing water to life', zo luidt de missie van de van oorsprong Nederlandse B2B-distributeur. Met behulp van slimme en innovatieve oplossingen maakt MegaGroup water toegankelijker, verbetert zo de leefomstandigheden en bespaart natuurlijke bronnen. Zo realiseert het bedrijf duurzame groei voor klanten, aandeelhouders, partners en levert het een belangrijke bijdrage aan een duurzamere wereld.

Sinds 2010 is MegaGroup in handen van particuliere investeerders. In het Brabantse Veghel werken ongeveer 150 mensen, verspreid over drie verschillende entiteiten. Daarnaast heeft MegaGroup tien verkoopkantoren in België, Duitsland, Engeland, Polen, Denemarken en Zweden, waar nog eens 150 mensen werken. Al deze medewerkers zetten zich gepassioneerd in om innovatieve, efficiënte wateroplossingen te ontwikkelen en de one-stop-shop op het gebied van watertechnologie te worden. Daarbij richt MegaGroup zich op vijf verschillende marktsegmenten: industrie, bouw, zwembaden, irrigatie en veeteelt. De komende jaren wil MegaGroup zijn marktpositie versterken en de omzet verdubbelen.



Senior Business Development Manager

De Senior Business Development Manager is onmisbaar om de beoogde groeidoelstellingen te realiseren. Zij/hij maakt onderdeel uit van het 22-koppige salesteam Benelux – dat bestaat uit een binnen- en een buitendienst – en vervult in dat team een voortrekkersrol. Met haar/zijn resultaatgedreven, daadkrachtige manier van new business genereren, stuwt de Senior Business Development Manager de sales naar nieuwe hoogten.

Leads vindt de Senior Business Development Manager met name in haar/zijn eigen netwerk, dat zij/hij binnen korte tijd flink uitbouwt. De focus van de Senior Business Development Manager ligt op de industrie- en bouwmarkt, waarin zij/hij diverse nieuwe klanten weet aan te trekken. Salescycli variëren in duur en volume, en in elk traject bewijst de Senior Business Development Manager haar/zijn communicatieve- en onderhandelingskills. Zij/hij denkt in kansen, is energiek en brengt die attitude en mindset ook over op de rest van het team.

De rol biedt een unieke kans voor een gepassioneerde salesprofessional om een significante bijdrage te leveren aan één van de belangrijkste uitdagingen van deze tijd. Daar krijgt zij/hij binnen de ondernemende organisatie die MegaGroup is alle ruimte voor. Op termijn liggen er bij bewezen succes mooie doorgroeimogelijkheden in het verschiet. ■

Interesse? MegaGroup werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als Senior Business Development Manager ga je proactief op zoek naar kansen in de markt en benut je deze effectief. Bij MegaGroup streven we naar brede groei in de komende vijf jaar. Jouw bijdrage is essentieel om deze ambitie te verwezenlijken.”

Marcel Sanders, Sales Director