



GRONINGEN SEAPORTS

Groningen Seaports N.V. is de commerciële exploitant, ontwikkelaar en de beheerder van de haven van Delfzijl en de Eemshaven en aangrenzende industrieterreinen. De organisatie verzorgt de complete havendienstverlening aan haar industriële en MKB-klanten, van logistieke en infrastructurele diensten tot de uitgifte en het onderhoud van de terreinen in beide havengebieden. Ook houdt Groningen Seaports zich bezig met innovatie op onder andere diverse gebieden binnen de energietransitie, zoals waterstof, energie en duurzaamheid.

In verband met het vertrek van een van de teamleden zoekt ons team Sales & Business Development een enthousiaste

Sales Support Specialist

32-36 uur per week

De werkomgeving

De salesafdeling is verantwoordelijk voor het leveren van een bijdrage aan het benutten van marktkansen voor Groningen Seaports. Dit wordt gedaan door middel van acquisitie en het regisseren van verkoop, verhuur en verpachting van terreinen. Daarnaast gebeurt dit door het ontwikkelen en realiseren van een optimale infrastructuur, ladingstromen en industrieterreinen.

Jouw rol

Je maakt onderdeel uit van de unit Sales & Business Development op het gebied van contracten en grondzaken. Jouw rol is divers; enerzijds geef je uitvoering aan activiteiten op het gebied van klantvestiging en klantbediening en anderzijds geef je invulling aan operationele zaken op het gebied van contractmanagement, terrein- en bodembeheer. Je bent sparringpartner voor het commerciële team bij de ruimtelijke inpassing van nieuwe bedrijven in het havengebied. Je hebt daarbij een cruciale rol in de totstandkoming van contracten, waarbij je de schakel bent tussen Sales, Technology, Ruimtelijke Ordening en Legal. Je draagt zorg voor het 'up-to-date' houden van het contractmanagementsysteem in CRM en het GIS-systeem en brengt structuur en overzicht aan door middel van het doorvoeren van continue procesverbeteringen. Hierbij maak je optimaal gebruik van bedrijfsinformatie(systemen) en ben je in staat om verbanden te leggen tussen verschillende bedrijfsprocessen en units. Daarnaast ondersteun je de informatieprocessen met betrekking tot de kwaliteit, waarde en voorraad van de nog niet uitgegeven terreinen.

Wat breng je mee?

- Een afgeronde, op de functie gerichte hbo-opleiding, bijvoorbeeld in een commerciële of bedrijfseconomische richting,
- Affiniteit met juridische zaken is een pre;
- Kennis op het gebied van contractondersteuning bij sales;
- Kennis op het gebied van locatiekeuzes van en terreinuitgifte aan bedrijven;

- Je weet uitstekend mondeling maar ook schriftelijk te communiceren;
- Je bent kwaliteitsgericht, kritisch en analytisch;
- Je werkt proactief en zorgvuldig;
- Je kunt goed luisteren en uitvragen om de behoeften van je collega's en klanten te achterhalen;
- Bij alles wat je doet, ben je klantgericht zonder het belang van je eigen organisatie uit het oog te verliezen.

Overig:

- We zoeken iemand die het prettig vindt om in een hecht team te werken en daar ook het beste tot zijn recht komt met een gemotiveerde, ambitieuze en enthousiaste houding;
- Een assessment kan deel uitmaken van de selectieprocedure.

Wij bieden:

- Een functie voor de duur van een jaar met uitzicht op een vast dienstverband, de functie is voor maximaal 36 uur per week;
- Een functie die is ingedeeld in FSK 9 (minimaal € 3.150 tot maximaal € 5.276);
- Aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden waaronder een persoonlijk keuze budget.

Interesse?

Meer informatie over deze vacature kan verkregen worden bij Wisse Hummel, Manager Sales & Business Development bij Groningen Seaports N.V. (w.hummel@groningen-seaports.com of 06-51 32 84 20).

Belangstellenden kunnen dat vóór 30 juni 2022 middels een korte motivatie + cv per email kenbaar maken bij Anouk Schoemaker, HR Business Partner van Groningen Seaports (vacature@groningen-seaports.com). Bij haar kan ook informatie verkregen worden over de sollicitatieprocedure (tel. 06-30464655). De gesprekken vinden medio juli 2022 plaats op ons hoofdkantoor te Delfzijl.

Deze vacature wordt gelijktijdig intern en extern uitgezet. Interne kandidaten genieten bij gelijke geschiktheid de voorkeur.