



In verband met een uitbreiding van het team Sales & Business Development, zoeken wij voor de periode van een jaar een

Business manager (tijdelijk)

De werkomgeving

De business manager is verantwoordelijk voor het leveren van een bijdrage aan het benutten van marktkansen door middel van acquisitie en het regisseren van verkoop, verhuur en verpachting van terreinen. Daarnaast zullen de werkzaamheden bestaan uit het bijdragen aan het ontwikkelen en realiseren van een optimale infrastructuur, ladingstromen en industrieterreinen.

Wat ga je doen?

- Acquisitie en relatiebeheer van B2B klanten binnen verschillende marktsegmenten
- Begeleiding van klanten bij het vestigingsproces
- Projectmanagement- en ondersteuning
- Goed doorgronden van werkprocessen en taakverdeling team en betrokken medewerkers
- Tezamen met het team business managers en sales support samenstellen van klantaanbiedingen
- Verbeterkansen op het salesproces adresseren en met het team doorvoeren
- Verbeterkansen voor contract-, relatiebeheer adresseren en met het team doorvoeren
- Bijdragen aan development trajecten, gericht duurzame infrastructuur voor het gebied en het innovatie ecosysteem

De insteek is om efficiënt en doelgericht als team te werken aan de brede welvaart in het gebied door het vestigingsklimaat te verbeteren en uitdagende trajecten succesvol te realiseren.

Wat breng je mee?

- HBO werk- en denkniveau in een commercieel economische richting
- Kennis op gebied van marktbewerking in een B2B omgeving
- Kennis en ervaring op het gebied van Business Development
- Meerdere jaren werkervaring is een pré

Overig

- Competenties: klantgerichtheid, werken in teamverband, creativiteit, resultaatgerichtheid, vasthoudend, marktbewust, onderhandelen, presentatie/communicatie, passie en drive!
- We zoeken iemand die het prettig vindt om in een team te werken en daarin ook het beste tot zijn recht komt

Wij bieden:

Per direct een functie voor de duur van in eerste instantie een jaar. De functie is voor maximaal 36 uur per week, heeft een marktconform salaris (FSK 10) en aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden. Een assessment maakt deel uit van de aanstellingsprocedure.

Interesse?

Meer informatie over deze vacature kan verkregen worden bij Wisse Hummel, Manager Sales & Business Development (w.hummel@ groningen-seaports.com of 06-51328420).

Belangstellenden kunnen dat vóór **20 augustus 2022** middels een korte motivatie + CV per email kenbaar maken bij Anouk Schoemaker, HR Manager (vacatures@ groningen-seaports.com).

Deze vacature wordt zowel intern als extern uitgezet.