



We exploiteren, ontwikkelen en beheren de havens van Delfzijl en de Eemshaven en aangrenzende industrieterreinen. Met ruim honderd medewerkers zetten we ons elke dag vol passie in voor onze klanten. We bieden logistieke en infrastructurele diensten en houden ons bezig met de uitgifte en het onderhoud van haventerreinen.

Dat doen we niet zomaar. We zijn ons continu bewust van het belang van duurzaamheid en vergroening en participeren in initiatieven die de moeite waard zijn. We worden warm van innovaties en nieuwe ontwikkelingen, in het bijzonder op het terrein van waterstof, groene chemie, energie en circulariteit. Dat maakt ons anders, dat maakt ons een belangrijke speler in de groene ambities van Noord-Nederland.

Ter versterking van het Sales & Business Development team, zoeken wij

Business Manager (BioBased)Chemie

De werkomgeving

De business manager Chemie is verantwoordelijk voor het leveren van een bijdrage aan het benutten van marktkansen door middel van acquisitie en het regisseren van verpachting van terreinen voor nieuw te vestigen bedrijven, alsook relatiebeheer en doorontwikkeling van het cluster BioBased Chemie samen met klanten en stakeholders in het werkgebied. Tezamen met expertise en ervaring vanuit het team en partners ondersteun je onze klanten in de verduurzaming en transitie naar BioBased chemie. Daarnaast bestaan de werkzaamheden uit het bijdragen aan het ontwikkelen en realiseren van een optimale infrastructuur voor bedrijven in het werkgebied.

Wat ga je doen?

- Invulling geven aan de ontwikkeling van het marktsegment BioBased Chemie vanuit relatiebeheer en begeleiding van B2B klanten bij het vestigingsproces
- Tezamen met het team business managers, adviseurs en sales support samenstellen van klantaanbiedingen en deze met de klant door ontwikkelen naar overeenkomsten
- Bijdragen aan vernieuwing in samenwerking met Chemport Innovation Center
- Verbeterkansen op het sales- en werkproces adresseren en met het team doorvoeren
- Verbeterkansen voor contract-, relatiebeheer adresseren en met het team doorvoeren
- Bijdragen aan development trajecten, gericht op duurzame infrastructuur voor het gebied en het innovatie ecosysteem

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

Wat breng je mee:

Je bent een ondernemer in hart en nieren en je weet mensen te beïnvloeden en mee te krijgen. Daarbij heb je een uitstekend gevoel voor commercie en het vinden en benutten van kansen. Jij bent daarnaast iemand die weet om te gaan met de vrijheid en verantwoordelijkheid die je binnen onze dynamische organisatie krijgt.

- Een afgeronde HBO of WO opleiding in een commercieel bedrijfskundige richting
- Met ervaring in een B2B omgeving, marktwerking, business development in industrie trajecten.
- Ervaring in Chemie is een pré
- Klantgerichtheid, werken in teamverband, resultaatgerichtheid, vasthoudend, marktbewust, onderhandelen, presentatie/communicatie
- 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 een jaar met uitzicht op een vast dienstverband. De functie is voor maximaal 36 uur per week, heeft een marktconform salaris en aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden waaronder een leaseauto.

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 **10 mei 2023** middels een korte motivatie + CV per email sturen naar (vacatures@groningen-seaports.com).

Deze vacature wordt intern en extern uitgezet.