

InterWest Maatwerkbedrijf – Externe sales / business developer

Externe sales / business developer

Als externe sales ben jij verantwoordelijk voor het actief uitbreiden van onze klantenportefeuille en het realiseren van duurzame groei. Je combineert een uitgesproken commerciële drive met strategisch inzicht en denkt mee na over de verdere ontwikkeling van onze activiteiten. Je bent het eerste aanspreekpunt voor nieuwe klanten en detecteert opportuniteiten in de markt. Je vertaalt deze naar concrete samenwerkingen en projecten, in nauwe afstemming met de business unit managers en de algemeen directeur.

Jouw verantwoordelijkheden

Je hebt een uitgesproken huntermentaliteit en focust op het genereren van nieuwe business.

Jij focust je volledig op het identificeren, benaderen en overtuigen van potentiële klanten, dit via koude prospectie, netwerking en marktanalyses.

Je bouwt relaties vanaf nul op en weet prospecten om te zetten in langdurige samenwerkingen.

Je identificeert commerciële kansen, en zet deze om in concrete projecten en opdrachten.

Je analyseert de noden van klanten en vertaalt deze naar oplossingen binnen onze business units (Hout, De Inpak en Diensten).

Je werkt offertes uit in samenwerking met de business unit managers en bewaakt de prijszetting en marges.

Je onderhandelt en sluit deals af met focus op lange termijn samenwerkingen.

Je werkt intensief samen met de business unit managers, en zorgt voor een vlotte overdracht naar de operationele teams.

Je voert verkoopsgesprekken, en denkt mee na over capaciteit, haalbaarheid en rendabiliteit van projecten.

Je bent de schakel tussen marktinzichten en de interne organisatie.

Je helpt mee bij het uitbouwen van een gestructureerd salesplan en sterke pipeline.

Je detecteert trends, opportuniteiten en nieuwe markten, en denkt mee na over commerciële strategieën en nieuwe diensten. Je bent verantwoordelijk voor je pipeline en resultaten.

Jouw profiel

Je hebt reeds aantoonbare ervaring in een commerciële rol (hunter).

Je haalt energie uit het behalen van targets, KPI's en het sluiten van deals.

Je hebt zakelijk en analytisch inzicht, en begrijpt snel klantbehoeften die je dan kan vertalen naar haalbare oplossingen.

Je denkt mee op strategisch niveau en ziet opportuniteiten voor groei.

Je bent sterk in communicatie, en hebt overtuigingsvaardigheden.

Je hebt doorzettingsvermogen en een resultaatgerichte mindset.

Je werkt zelfstandig en proactief, en neemt initiatief.

Je werkt vlot samen met de interne stakeholders zoals algemeen directeur, business unit managers en interne afdelingen.

Je beheerst het Nederlands, Frans en Engels en communiceert hierin vlot.

Je organiseert je werk efficiënt en doelgericht.

Je bent ondernemend en denkt in kansen.

Je bent veerkrachtig en gaat professioneel om met afwijzingen.

Affiniteit met productie, hout, verpakking of diensten is een meerwaarde.

Jouw plaats binnen InterWest

Je maakt deel uit van het commerciële team en werkt nauw samen met de Business Unit Managers van Hout, Inpak en Diensten.

Je speelt een cruciale rol in de groei van InterWest door nieuwe klanten en opportuniteiten aan te brengen.

Je rapporteert aan de algemeen directeur en draagt actief bij aan de verdere uitbouw van de organisatie.

Wat bieden wij

Een uitdagende en impactvolle commerciële rol met ruimte voor initiatief.

Je hebt een sleutelpositie in de groei en ontwikkeling van InterWest.

Marktconform salaris met extra voordelen zoals bedrijfswagen, groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, maaltijdcheques, extra verlofdagen, benefits@work.

Opleidingsmogelijkheden om je kennis verder uit te breiden.

Een warme en dynamische werkomgeving waar jouw input écht telt.

<https://www.interwest.be/>