

Portakabin Nederland is een topspeler op het gebied van verhuur van tijdelijke modulaire huisvesting. Door innovatie en ontwikkeling staat de organisatie bekend als de meest betrouwbare en professionele partner voor zowel de profit als non-profit sector. Service, kwaliteit en levering staan hoog in het vaandel bij Portakabin. Om onze bekendheid in de Nederlandse markt te vergroten zijn we opzoek naar de drijvende kracht achter onze groei visie.

Voor onze locatie in Sliedrecht zijn wij op zoek naar een

Business Development Manager

Als Business Development Manager ben jij verantwoordelijk voor het ontwikkelen, implementeren en evolueren van een sectorstrategie, in overeenstemming met de algemene bedrijfsdoelstellingen. Hierbij hou je rekening met de belangrijkste kansen in de markten. Deze kennis kan jij makkelijk omzetten tot een concreet activiteitenplan met duidelijke KPI's welke wordt uitgevoerd door de sales force. Dit doe jij d.m.v. gedetailleerde analyses.

Rol verantwoordelijkheden

- Verkennen, identificeren en ontwikkelen van marktstrategieën en plannen;
- Implementeren en aansturen van deze strategieën en plannen;
- Regelmatige vergaderingen leiden met business units/marketing/financiën om sectorinzicht, expertise te delen en te verzamelen en kansen/problemen/prioriteiten etc. te bespreken;
- Het presenteren van de sectorstrategie aan het senior managementteam, waardoor de focus en kansen van de business duidelijk worden;
- Sectorexpertise en -kennis delen ter ondersteuning aan het commerciële team om de KPI-doelen te behalen;
- Identificeer en beïnvloed toekomstige productontwikkeling en ontwerpmogelijkheden (bijv. ontwikkeling van "standaardlay-out", nieuwe bouwdiensten, productaanpassingen);
- Belangrijke beurzen en conferenties identificeren, organiseren en leiden;
- Ondersteuning en nauwe samenwerking met betrekking tot Business Development Plannen in de vorm van analyses, onderzoek, aanlevering van data, met focus op acties en KPI's;
- Ondersteunt en werkt nauw samen met de Marketing Executive;

Gaan voor marktleiderschap

Binnen de markt voor modulaire en tijdelijke gebouwen is Portakabin een belangrijke speler in Nederland. Portakabin zoekt daarom mensen met de drive en passie om de beste te zijn.

Jij:

- Hebt minimaal een afgeronde hbo-opleiding, bij voorkeur commercieel;
 - Kan langdurige, strategische klantrelaties opbouwen en onderhouden;
 - Bent in staat markten te analyseren en onderbouwde plannen aan te leveren voor nieuwe markten;
 - Bezit de juiste commerciële eigenschappen, kan goed luisteren, enthousiasmeren en overtuigen;
 - Hebt sterke communicatie vaardigheden en kan goed presenteren;
-

- Commerciële werkervaring is een pré;
- En ...jij wilt graag jouw doelen behalen;

Werken bij Portakabin

Portakabin is een moderne werkgever met de juiste focus op omgeving, mens en business. Hybride werken behoort tot de mogelijkheden. Daarnaast mag je het volgende verwachten van Portakabin en een baan als Business Development Manager:

- Een uitdagende, gevarieerde baan bij een groeiend bedrijf;
- Veel verantwoordelijkheden;
- Een no-nonsens bedrijf met een platte structuur;
- Werken voor een merk dat bekend staat om hoogwaardige producten en service;

En de arbeidsvoorwaarden:

- Salaris afhankelijk van leeftijd en ervaring met interessante; groeimogelijkheden;
- een nette leaseauto, telefoon en laptop;
- 25 vakantiedagen en optie tot aankopen;
- premievrij pensioen.

Interesse/ solliciteren?

Klinkt dit als jouw nieuwe baan? Stuur ons dan snel jouw CV en een korte motivatie mail naar sollicitatie@portakabin.nl.

Een assessment in de vorm digitale vragenlijsten hoort bij de selectieprocedure.

Werving- en selectiebureaus, recruiters en uitzendbureaus kunnen cv's van geschikte kandidaten indienen op vermelde mailadres. Wij houden onze telefoonlijn graag vrij voor onze klant!