



syndus group

SAMEN MEER VOOR ELKAAR

Werken bij Syndus Group

Werken bij [Vacatures](#) [Details](#)

Business Development Manager

Nieuwe klanten binnenhalen voor onze business in de kunststof looproosters en constructies. Dat is precies waar het in deze vacature bij Fiberstruct om draait. Of het nu gaat om het uitvoeren van marktonderzoek, het analyseren van trends en ontwikkelingen of het in gesprek gaan met nieuwe, potentiële klanten: jij weet potentiële klanten in Nederland én buitenland aan ons te binden! Nieuwsgierig? Lees dan snel verder!

Wat doe je als Business Development Manager?

Waar Fiberstruct aan de ene kant druk bezig is met het laten slagen van uitdagende projecten en het beheer van onze bestaande klanten, zijn we tegelijkertijd ook volop aan het bouwen aan ons netwerk. Dit laatste wordt de verantwoordelijkheid van onze Business Development Manager. Om de groei van Fiberstruct een boost te geven zijn we de zoektocht gestart naar een nieuwe collega. Vanuit deze functie ga je aan de slag met het uitbouwen van de klantenkring en het onderzoeken van de 'business' mogelijkheden in deze branche.

In eerste instantie zal je je focussen op potentiële en bestaande klanten focussen in de windenergie en de offshore industrie. Deze sectoren zien we de laatste jaren aannemelijk groeien en aan jou de taak om onze groei in deze sectoren te stimuleren. Je legt hierbij de focus op onze (potentiële) klanten in Nederland en buitenland. Je start met het onderzoeken van deze markten, je maakt inzichtelijk waar de kansen liggen en je pleegt acquisitie. Kortom: jij weet de juiste ingang te vinden bij potentiële klanten.

Een greep uit jouw werkzaamheden:

- Je bent mede verantwoordelijk voor de groei en de omzet van Fiberstruct. Samen met het team streef je ernaar om onze doelstellingen te behalen. Jij bent daarbij verantwoordelijk voor het opzetten van de juiste sales strategie, het tussentijds bijsturen en het vanuit operationeel perspectief bekijken van onze plannen;
- Je speelt een integrale rol in het genereren van nieuwe omzet bij nieuwe klanten. Hierbij streef je er naar om nieuw marktaandeel te veroveren;
- Je onderhoudt zakelijke relaties op strategisch niveau om tot een lange termijn relatie te komen;
- Je doet onderzoek naar nieuwe kansen, ontwikkelingen en nieuwe product/markt combinaties en je maakt regelmatig voortgangsrapportages en strategische plannen op;
- Je gaat regelmatig in gesprek met het interne engineering & design team om (complexe) klantvragen te vertalen binnen de organisatie.

Hoe ziet jouw werkplek eruit?

Je komt te werken bij Fiberstruct, onderdeel van de Syndus Group. Jouw uitvalsbasis is ons hoofdkantoor in Terneuzen, maar daarnaast zal je in grote mate (potentiële) klanten, beurzen en projecten bezoeken in Nederland en de rest van Europa. Vanuit jouw rol werk je veel samen met jouw collega's van Fiberstruct, waaronder Marcel en Shamaine (Afdeling Sales) en je hebt veel contact met onze collega's in Slowakije.

Fiberstruct heeft op dit moment 50 medewerkers en is met haar hoofdkantoor en salesondersteuning gevestigd in Terneuzen. De productielocatie bevindt zich in Slowakije. Fiberstruct is een toonaangevend producent van Glasvezel Versterkte Kunststof

Direct Solliciteren

Type	Regulier
Soort dienstverband	Fulltime
Opleidingsniveau	HBO
Arbeidstijd	40,0
Plaatsingsdatum	30-01-2023
Sluitingsdatum	15-05-2023
Locatie	Terneuzen



Recruiter

Senna Riemens

Recruiter
+31 115 644 622
s.riemens@syndus.com

(GVK) looproosters en constructies in Europa en biedt een breed scala aan GVK oplossingen voor uiteenlopende sectoren, zoals de industrie, offshore, windenergie, jachthavens, scheepsvaart & scheepsbouw, olie & gas, waterzuivering en spoorwegen.

Waarom is dit iets voor jou?

Je hebt aanleg voor het opbouwen van relaties met professionals van alle organisatieniveaus. Daarmee word je gezien als een echte verbinder én netwerker. Je bent een gedreven persoon en durft initiatief te nemen. Jij weet als geen ander hoe je naamsbekendheid kunt creëren, weet hoe je bij de juiste personen aan tafel kan komen en weet daarmee Fiberstruct op de kaart te zetten. Daarnaast:

- Beschik je over een Hbo-diploma in een commerciële of technische richting;
- Heb je minimaal 5 jaar ervaring in een sales functie en ervaring in het in kaart brengen van nieuwe 'business' mogelijkheden;
- Zien we het als een pré wanneer je een achtergrond en/of netwerk hebt in een industriële omgeving;
- Beheers je de Nederlandse en Engels taal in woord en geschrift;
- Ben je klant- en resultaatgericht. We streven er naar om samen een sterk netwerk te bouwen met relaties voor de toekomst!

Wat hebben wij jou te bieden?

- Een veelzijdige job met veel verantwoordelijkheid die met een gepast salaris wordt beloond;
- Een winstdelingsregeling bij positief bedrijfsresultaat;
- Een auto, smartphone en laptop van de zaak;
- 27 vakantiedagen en 13 adv dagen. Lees: een goede balans tussen werk en privé;
- Een goede pensioenregeling via PME, zodat je ook op je oude dag kan genieten;
- Een loyaliteitsbonus. Afhankelijk van het aantal dienstjaren;
- Ontwikkelingsmogelijkheden. Jij moet de kansen alleen met beide handen vast grijpen;
- Én veel leuke extra's. Denk aan een collectieve zorgverzekering bij CZ, korting op jouw fitnessabonnement bij Bodyline en een duurzaam inzetbaarheidsbudget.

Enthousiast geworden?

Laat het ons weten en solliciteer direct via de button 'Ik wil solliciteren'. Voor inhoudelijke vragen over deze functie kun je contact opnemen met onze collega Rogier Sander (directeur Fiberstruct) via 0031 (0)115 644 560.