

Ben jij een enorm sales talent met een bewezen track record in het closen van deals? Ben je toe aan de volgende stap in je carrière en lijkt het je gaaf om dat bij een groeiend, internationaal bedrijf te doen? Ter uitbreiding van het kantoor in Brussel, zoeken we bij International SOS een Business Development Manager!

Wat doe je als Business Development Manager?

In de rol van Business Development Manager benader en bezoek je voornamelijk potentiële klanten in België en Luxemburg. Je kunt heel goed luisteren, weet goed de uitdagingen bij de klant te achterhalen en door consultative selling bied jij de beste oplossing voor jouw klant.

Nadat je de deal hebt geclosed, zorg jij voor de implementatie, waarna je de klant overdraagt aan de Accountmanager.

Je werkt veel samen met interne afdelingen (specialistische afdelingen in het buitenland) om zo de klant het beste van dienst te kunnen zijn en deze zo goed mogelijk te informeren. Ook werk je wereldwijd samen met je peers om prospects binnen te halen.

Daarnaast ga je op zoek naar netwerkorganisaties / partners (zoals Travel Management Companies and Associations, Risk Management Associations, Control Risk, Brokers etc) die jou zouden kunnen helpen bij het ontmoeten van nieuwe stakeholders.

Er ontgaat jou geen enkele commerciële kans en met jouw pro-actieve houding en input zorg je niet alleen voor de beste oplossingen voor de klant, maar draag je ook bij aan de groei van International SOS in Brussel. En dat wordt natuurlijk goed beloond!

Wat is er zo leuk aan International SOS?

Ten eerste de dienst die we aanbieden: International SOS zorgt voor de zakenreizigers van onze klanten wanneer zij in het buitenland zijn. Dit doen wij door reizigers voor te bereiden op eventuele risico's en mocht er onverhoopt iets gebeuren, kunnen wij wereldwijd op Security en Medisch gebied assisteren. International SOS is wereldleider op het gebied van Travel Risk Management en wie wil nu niet voor een marktleider werken die ook nog eens levens redt?!

International SOS heeft ongeveer 11.000 mensen in dienst, waarvan 1.200 artsen en 200 security experts. Elke dag maken we het verschil in het leven van mensen en ondersteunen hen wanneer zij dit het meest nodig hebben.

Je hebt wereldwijd contact met jouw collega's dus je werkt in een heel internationale omgeving! Je leert ontzettend veel over de dagelijkse gebeurtenissen die in het buitenland plaatsvinden, want je hebt er elke dag mee te maken.

Twee keer per jaar kom je gedurende een week samen met het Europese team om elkaar te spreken en ervaringen te delen. Dit wordt georganiseerd op prachtige locaties!

We beschouwen medewerkers als zeer waardevol en tevredenheid staat dan ook hoog op de agenda. Medewerkers worden gemotiveerd om te groeien en er worden volop trainingen aangeboden.

Op dit moment werken de Head of Sales (Benelux) en een Accountmanager vanuit het kantoor in Brussel. De markt in België en Luxemburg is echter flink aan het groeien en er zijn volop kansen! Je krijgt veel vrijheid om op jouw eigen manier de targets te halen. Eigen initiatief en ideeën worden gewaardeerd en beloond. Kom maar op met die goede ideeën!

Jouw profiel

- Je hebt minimaal een Bachelor Degree
- Je hebt minimaal 3 jaar ervaring met het binnenhalen van New Business
- Je hebt een doener-mentaliteit, maar je kunt op strategisch niveau denken
- Je hebt affiniteit met Travel Risk Management en vindt het leuk om op de hoogte te blijven van het wereldwijde nieuws
- Je vindt het leuk om in een multiculturele organisatie te werken
- Je neemt graag initiatief en ziet eerder kansen dan beperkingen
- Je bent geen praatjesmaker. Jij onderscheidt je door naar klanten te luisteren, ze te begrijpen en ze oplossingen aan te bieden waar zij echt iets aan hebben.
- Je hebt ervaring met consultative- en multilevel selling
- Je hebt geduld en gaat niet alleen maar voor quick wins (salescycles zijn vrij lang)
- Je vindt het leuk en ziet het als een uitdaging om relaties op te bouwen
- Je weet wat er speelt in de Belgische en Luxemburgse markt
- Je spreekt en schrijft vloeiend Nederlands, Engels en Frans (dit is een must!)

What's in it voor jou?

Naast het feit dat het je heel gaaf lijkt om persoonlijk bij te dragen aan de groei van dit leuke bedrijf, zitten er nog meer voordelen aan:

- Een goed salaris.
- Een interessante bonusregeling
- Je gaat met regelmaat naar één van de kantoren in het buitenland om de samenwerking te versterken met de collega's daar en om kennis en ervaringen te delen. Tevens zit je een aantal keer per jaar in een van de assistance centers om "live" mee te luisteren.
- Je krijgt veel vrijheid en dus ook veel verantwoordelijkheid, jij kan het verschil maken!

Overig

Het betreft een fulltime functie.