

KESKIN

R E C R U I T M E N T

<https://keskinrecruitment.nl/vacature/business-development-manager/>

Business Development Manager

Werkzaamheden

Ben jij een commerciële professional met aantoonbare ervaring in de technische of industriële markt en beschik je over een goed netwerk in Friesland? Dan ligt hier een mooie kans voor iemand die graag bouwt, schakelt en resultaat wil zien.

Voor een technische organisatie met een stevige positie in Noord-Nederland zoeken wij een **Business Development Manager** die kansen ziet in de industriële markt, relaties weet te verdiepen en nieuwe klanten weet te verbinden aan de juiste technische oplossingen. In deze rol ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van klantrelaties in Friesland, het signaleren van commerciële kansen en het realiseren van groei binnen een technisch inhoudelijke omgeving.

Je werkt in Friesland en bent veel onderweg in de regio. Je komt in gesprek met technische bedrijven, begrijpt hun behoefte en weet commerciële kansen te koppelen aan inhoud en vakmanschap. Omdat je dicht op de markt zit, is het belangrijk dat je weet hoe de technische en industriële wereld in Friesland werkt en dat je snel vertrouwen wint bij klanten.

Wat vragen we?

Deze functie is interessant voor kandidaten met bijvoorbeeld ervaring als:

- Business Development Manager.
- Salesmanager.
- Accountmanager Industrie.
- Technisch Accountmanager.
- Commercieel Manager.
- Relatiemanager in de industrie.
- Sales Engineer.
- Rayonmanager technische dienstverlening.
- Commercieel Adviseur.
- Vestigingsmanager met commerciële verantwoordelijkheid.

Ook kandidaten uit omgevingen zoals installatietechniek, technische dienstverlening, industriële toelevering, onderhoudsbedrijven, E&I, werktuigbouw, engineering of industriële service kunnen hier uitstekend op aansluiten, mits zij commercieel sterk zijn en een relevant netwerk hebben.

Wat je meebrengt

- Aantoonbare commerciële ervaring in de technische of industriële markt.
- Een goed netwerk in Friesland of de bereidheid dit verder uit te bouwen.
- Inzicht in industriële klantvragen en technische omgevingen.
- Sterke communicatieve vaardigheden en overtuigingskracht.
- Een zelfstandige, ondernemende houding.
- Bereidheid om veel onderweg te zijn in de regio.
 - Affiniteit met groei, relatiebeheer en resultaat.

Wat bieden we?

Branche

Industrie

Aantal uren per week

40

Werklocatie

Friesland Groningen

- Je krijgt de ruimte om een markt verder te ontwikkelen.
- Je werkt in een sector met veel technische diepgang en commerciële mogelijkheden.
- Je hebt directe invloed op groei en klantrelaties.
- Je werkt vanuit een stevige regionale basis met korte lijnen.
- Je kunt echt verschil maken, juist omdat er nog veel te bouwen valt.

Ken jij iemand die hier perfect op past? Deel dit bericht gerust met je netwerk.
Bel of app mij op **06 132 75 080** — ook op werkdagen tot **19.30 uur**.