

## AQUALEX – Business Development Manager

### Functie

### Business Development Manager

Je bent een rasverkoper. Een commercieel ingestelde *hunter* gefocust op dat ene doel: de deal sluiten (*Yesss!*). Je doorgrijpt vlot de behoeften van je prospects en met je aanstekelijke enthousiasme kun je om het even welk product aan de man brengen. Ben je bovendien jong van geest? Bedreven met de nieuwste digitale tools? En gemotiveerd om met een veelbelovend ecologisch product aan de slag te gaan? Solliciteer dan meteen voor de job van Business Development Manager.

### Functie

Een collega regelt je afspraken en dan is het aan jou. Je bezoekt de prospect, gaat samen op zoek naar zijn of haar behoeften, werkt de best mogelijke oplossing uit en sluit bij voorkeur ter plekke de deal. Dan zit je taak erop, want onze binnendienst neemt de opvolging van de prospect voor zijn rekening.

- Je bezoekt organisaties uit verschillende sectoren.
- Je stelt vragen en peilt naar behoeften.
- Je begeleidt de klant naar de best mogelijke oplossing.
- Je werkt ter plekke voorstellen uit en sluit de deal.
- Je mikt bovendien op cross sales van bijvoorbeeld gepersonaliseerde glazen en flessen.
- Zodra de deal gesloten, volgt onze binnendienst de prospect verder op.

AQUALEX beschikt over een gespecialiseerd team dat voor jou afspraken maakt. Maar dat houdt je niet tegen om zelf alert te blijven en nieuwe opportuniteiten te spotten.

### profiel

### Profiel

Je bent een echte amigeau (roepnaam voor de medewerkers van AQUALEX): *work hard, play hard* is je op het lijf geschreven, je past je vlot aan, bent toegankelijk, enthousiast en denkt graag net iets ruimer, breder en verder dan de gemiddelde medemens. Ambitieuus? Dat wordt hier zeker geapprecieerd. Net als een positieve mindset.

- Je bent gebeten door sales: sociaal gedreven, met een groot inlevingsvermogen en gefocust op resultaten.
- Uiteraard sla je graag een praatje met mensen en houd je van netwerken.
- Je bent jong (en snel) van geest en volledig mee met de nieuwe digitale tools.
- Je bent een doorzetter die zelfstandig te werk gaat.
- Je kunt je goed organiseren en gaat efficiënt met je tijd om.
- Als slimme onderhandelaar heb je je argumenten altijd goed voorbereid.
- Je beschikt over een bachelor- of masterdiploma en hebt ervaring opgedaan in een salesfunctie.

- Je spreekt vlot Nederlands en Frans.

### **Rekruteringstraject**

- Gesprek met [Sophie](#), recruiter
- Gesprek met [Maxim](#), Sales Director BeNeLux
- Gesprek met [Alexander](#), CEO

## **Aanbod**

### **Aanbod**

Je komt terecht in een jonge, bruisende werkomgeving gedreven door innovatie en design. Een die je van bij de start voortstuwt door zijn dynamische can-do-mentaliteit en aanstekelijke positieve vibes.

### **Waar mag je nog op rekenen?**

- Een geweldige uitdaging binnen een Best Managed Company.
  - Een uitgebreide en doorgedreven opleiding. Een combinatie van training, 1-op-1-coaching en een vaste mentor die de eerste maanden aan je zijde staat en je de ins en outs van je job aanleert.
  - Een modern state-of-the-art kantoor.
  - Een innovatief en ecologisch product met veel potentieel dat volledig matcht met de huidige tijdsgeest.
  - Een aantrekkelijk loon met uitdagend commissiesysteem, extralegale voordelen en een toffe, stimulerende werksfeer.
  - Een bedrijfswagen.
  - Legendarische teamactiviteiten en ongelimiteerde toegang tot onze bar.
  - En niet te vergeten: altijd en overal heerlijk, gefilterd AQUALEX-water.

<https://www.aqualex.eu/>