



Business Development Manager

Over de rol

Je benadert nieuwe klanten (Net New Names) waar S/4HANA geïmplementeerd kan worden en overtuigt bestaande SAP-klanten om een S/4 Move aan te gaan. Je focus ligt op new business, maar ook de relatie met bestaande klanten verdient je aandacht. Verder onderhoud je nauw contact met SAP. De personen die je spreekt hebben vaak een zeer diverse achtergrond: de ene keer spreek je met de IT-afdeling, de andere keer met Finance of op C-level. Indien nodig kan een presales consultant je vergezellen die meer technisch inhoudelijk het verhaal kan brengen.

Je overlegt met Marketing over de op te zetten events om via deze weg extra leads te bekomen. Ook naar de interne organisatie werk je aan het op de kaart zetten van jouw oplossingen: via de consultants kunnen er immers ook vragen van klanten tot bij jou komen. Zo zorg je voor een sterker team en een sterkere organisatie.

Over het bedrijf

Dit dynamisch team ondersteunt je op alle niveaus in je loopbaan. Ze moedigen je aan om te leren, verkennen, experimenteren en de nieuwste technologieën te omarmen. Ze bieden je aantrekkelijke perspectieven en opportuniteiten die je helpen om de lat hoger te leggen en jouw ambities waar te maken.

Dankzij hun directe communicatie en lean organisatie staan ze dicht bij hun klanten en kunnen ze flexibel zijn om hun aan hun noden te voldoen. Ze beheren grote projecten bij topbedrijven waar ze bijdragen tot de ambities van klanten.

Over jou

- 3 tot 5 jaar ervaring met een commerciële rol in B2B, bij voorkeur binnen de ICT-sector
- Je kan met zowel C-level als met eindgebruikers spreken en hen overtuigen
- Oog voor en interesse in nieuwe ontwikkelingen op het gebied van datamigratie en digitale integratie/samenwerking (bijkomende kennis van SAP en O365 is een grote plus)
- Presentatievaardigheden en een helder verhaal kunnen brengen
- Ownership, klantgerichtheid en creativiteit