

RoutsLaeven zoekt een Business Developer

- ✓ Ben jij analytisch, creatief & communicatief vaardig?
- ✓ Vind je het leuk om op strategisch niveau na te denken over bedrijfsvoering en (online) marketing campagnes?
- ✓ Wil je graag naast - of na - je studie goed bijverdienen en flexibiliteit behouden?

Dan is deze business development positie bij RoutsLaeven iets voor jou!

Wie zijn wij?

Routslaeven is een consultancy boetiek dat sinds 1986 professionals helpt in de zakelijke dienstverlening of B2B om commerciële slagkracht te ontwikkelen. We zijn specialist op het gebied van onderhandelen en gaan daarbij uit van de "Harvard Methode". Deze aanpak focust op het samen creëren van waarde, het redelijk verdelen van de consequenties en het versterken van de onderlinge relatie. Wij hebben deze specifieke visie verder uitgebreid en beschreven in ons boek "Alles is Onderhandelen".

Door de jaren heen hebben wij duizenden professionals geholpen met onze trainingen, coaching en advies. Dit hebben we mogen doen in samenwerking met fantastische klanten zoals Coca Cola, Volvo, Van Oord, TNO, KPMG, Deloitte, AstraZeneca en Arcadis.

De behoefte naar vernieuwende services om professionals kennis van het onderhandelen bij te brengen groeit continu. Daarom zijn we op zoek naar een Business Developer om onze business verder uit te bouwen en te ondersteunen.

Jouw werkzaamheden

De werkzaamheden die je gaat doen zijn uitdagend en divers. Als Business Developer voer je zowel marketing als commerciële activiteiten uit. Voorbeelden van werkzaamheden zijn:

- Creatief en strategisch meedenken over onze value propositions en (online) marketingcampagnes;
- Het operationaliseren en evalueren van deze marketingcampagnes;
- Uitwerken van business propositions voor je manager;
- Het onderhouden van de website via WIX;
- Het bijhouden van contacten in de database.

Wie zoeken wij?

Wij zijn op zoek naar studenten (HBO/universitair; 3e jaar afgerond), starters of young professionals met 0-3 jaar werkervaring.

Je bent energiek, analytisch en hebt een sterke drive om te innoveren. Je vindt het leuk om in een klein team samen te brainstormen, om kritische vragen te stellen en om ideeën vervolgens zelfstandig uit te werken. Dit betekent dat je initiatief neemt, flexibel bent en focust op resultaat.

Je ziet je werk als een tool om jezelf te ontwikkelen en uit te dagen. Je vindt het belangrijk om je soft skills te verbeteren, collega's te enthousiasmeren met je ideeën en je bent bereid om te investeren in het leren werken met nieuwe systemen.

Tijdens de selectie letten wij o.a. op de volgende criteria:

- Uitstekende communicatieve vaardigheden in het Nederlands en Engels;
- Aantoonbare feeling met business development, sales en/of marketing;
- Minimale commitment van 9 maanden (tot zomer 2019);
- 12+ uur beschikbaar per week;
- Ervaring met de volgende programma's / software is een pré: Google G Suite, Google AdWords, Google Analytics, MailChimp, HubSpot, WIX.

Wat bieden wij?

- Een interessante business development uitdaging bij een vooraanstaand consultancybureau;
- Verantwoordelijkheid en de kans om op strategisch niveau mee te denken en jezelf te ontwikkelen;
- Een marktconform uurloon en een tegemoetkoming in de reiskosten;
- Een mooie werkomgeving op een landgoed in Hilversum;
- Flexibele werktijden en de mogelijkheid om thuis te werken (in overleg met het team);
- Sales- en onderhandelingstrainingen om je werkzaamheden professioneel uit te kunnen voeren.

Enthousiast geworden?

Meer weten over deze vacature? Neem dan contact op met hurkmans@routslaeven.nl

Wil je solliciteren? Stuur ons dan je motivatie en CV met daarin een korte introductie van jezelf en de reden waarom jij denkt dat deze functie bij je past.

Tot snel!

** Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld **

