

BUSINESS MANAGER

Regio: Amsterdam | Uren per week: Fulltime | Contractvorm: Vast dienstverband

Wij zijn op zoek naar een Business Manager voor ons nieuwe kantoor in de regio Amsterdam.

Ben jij klaar voor een nieuwe stap in jouw carrière als Business Manager? Zie jij het als een uitdaging om onze nieuwe vestiging in Amsterdam op te zetten en vorm te geven? Lees dan snel verder.

Wat ga je doen

Ten eerste ga je ons nieuwe kantoor in de regio Amsterdam en onze dienstverlening in de regio op de kaart zetten. In de rol van Business Manager bij G-Nius ben je actief in een "360 graden" rol. Je draagt de zorg en verantwoordelijkheid voor het beheer van jouw relatiebestand. Dit bestand bestaat voornamelijk uit opdrachtgevers binnen de ICT-, Logistiek- en Managementomgeving.

Hiernaast ben je de verbinding tussen onze professionals en opdrachtgevers waarbij kwaliteit en open communicatie voorop staan. Dit doe je door in gesprek te gaan en de wensen en behoeften van beide partijen in kaart te brengen. Alleen zo kan je als Business Manager maatwerk bieden.

Wie ben jij

Als Business Manager ben je commercieel gedreven, ondernemend, energiek, verkoop- en resultaatgericht. Daarbij beschik je over een flinke dosis doorzettingsvermogen. Je bent een verbinder, je genereert ideeën en zoekt naar creatieve mogelijkheden om nieuwe opdrachtgevers en professionals aan G-Nius te binden. Je werkt proactief aan een solide en langdurige samenwerking met zowel opdrachtgevers als met professionals.

Daarnaast ben je continu op zoek naar het maken van de perfecte match tussen professionals en opdrachtgevers. Je maakt hiervoor gebruik van jouw eigen netwerk als het zakelijk netwerk van G-Nius.

Jouw taken en verantwoordelijkheden

- Verkoop- en accountbeheer;
- Resource management;
- Acquisitie new business;
- Analyseren van personele behoefte, processen en wensen van de klant en deze vertalen in praktische oplossingen;
- Commerciële activiteiten, zoals het voeren van verkoopgesprekken, het uitbrengen van offertes, het onderhandelen over en afsluiten van contracten;
- Werving van professionals;
- Voeren van sollicitatiegesprekken;
- Interim- en Recruitment;
- Contactpunt voor klant en professional.

Wat vragen we van jou

- Hbo werk- en denkniveau.
- Ervaring met het voeren van verkoopgesprekken en oplossingsgericht verkopen.
- Goede communicatieve vaardigheden, zowel verbaal als non-verbaal.
- In bezit van rijbewijs B.
- Bij voorkeur beschik je over een relevant netwerk in de randstad.
- Energiek en ondernemend optreden.
- Zelfvertrouwen en een proactieve instelling.

Werken als Sales Consultant IT bij G-Nius:

G-Nius is een onderneming waar een informele maar professionele sfeer heerst. We vinden openheid en betrokkenheid belangrijk.

We bieden je een zelfstandig functie binnen een jong en enthousiast team waar eigen initiatieven vanzelfsprekend zijn. Wanneer je er even niet uitkomt staan je collega's voor je klaar om ondersteuning te bieden.

Wij vinden het belangrijk dat ons team een hecht team is. Daarom organiseren wij regelmatig leuke evenementen om elkaar, ook buiten kantoor, beter te leren kennen.

Wil je meer weten over werken bij G-Nius? Kijk dan op www.werkenbijg-nius.nl.

Wat kan je van ons verwachten?

Wij bieden je een zelfstandige functie waar eigen initiatieven vanzelfsprekend zijn. Je komt te werken in een open, informele onderneming en je wordt onderdeel van een enthousiast en innovatief team.

- 🍷 Een uitstekend maandsalaris dat is afgestemd op jouw ervaring;
- 🍷 Volop opleiding- en ontwikkelkansen;
- 🍷 25 vakantiedagen en 8% vakantietoeslag;
- 🍷 Ongelimiteerde bonusregeling waar jezelf invloed op hebt;
- 🍷 Vaste onkostenvergoeding;
- 🍷 Leaseauto met tankpas of mobiliteitsvergoeding;
- 🍷 Smartphone (vrije keuze);
- 🍷 Pensioenregeling;
- 🍷 Korting op je zorgverzekering.

Heb je interesse in de vacature of wil je meer informatie, neem dan contact op met Leo Keller via +31 (0)6 22 30 24 60.