

# MBS

Member of the Manpower group

Manpower Business Solutions is het bedrijf binnen de Manpower-groep dat expert is op het vlak van professionele, op maat gemaakte, personeelsgerelateerde outsourcingoplossingen. En dit voor activiteiten, afdelingen en processen die bedrijven niet als hun core business beschouwen. Via creatief maatwerk heeft deze divisie een stevige reputatie opgebouwd in de domeinen sales & administration, reception management & mailroom, technical & logistic en customer contact centre solutions.

## **BUSINESS DEVELOPER (M/V)**

### **Taakomschrijving :**

#### Main objective of the job:

Het objectief van de business developer is marktverkenning door prospectie en uitbouw/verhoging van het marktaandeel van Manpower Business Solutions bij prospecten en nieuwe klanten.

#### Main tasks/responsibilities:

- Behalen van de commerciële doelstellingen
  - Uitwerken van een prospectieplan op basis van een marktanalyse
  - Commercieel uitbouwen van een specifieke regio en/of markt via telefonische en face-to-face prospectie
  - Opvolgen van het commercieel proces (van het eerste contact tot de acquisitie van een nieuwe account): eerste contacten leggen met de klant, uitvoeren van een behoeftenanalyse, voorstellen van dienstengamma Manpower, uitwerken en verdedigen van de offerte
  - Introduceren van collega's en van verschillende services van Manpower
  - Respecteren en toepassen van de prijzenpolitiek van Manpower Business Solutions
  - Opvolgen van nieuwe trends en noden van de outsourcingsector
  - Uitbouwen en onderhouden van een netwerk van professionele contacten (directie, managers, ...)
  - Netwerk van contacten uitbouwen door aanwezigheid op diverse evenementen
- Optimale communicatie verzorgen met collega's
  - Regelmatig aanwezig zijn op kantoor
  - Interne PR verzorgen / netwerken door de aanwezigheid op meetings (op alle niveaus).
  - Informeren en helpen van collega's bij implementatie van een nieuw project
  - Project coördinatoren en operations manager op regelmatige basis informeren over ontwikkelingen, noden, problemen, successen bij prospecten/nieuwe klanten
  - Project coördinatoren en operations manager indirect sturen en motiveren om de vooropgestelde resultaten bij nieuwe klanten te behalen.
  - Organiseren van regelmatige opvolgings/evaluatiemeetings bij de nieuwe klanten met project coördinatoren en operations manager)

- Tactical approach naar prospecten/nieuwe klanten

- Uitwerken van een Target Action Plan voor prospectie-/nieuwe klanten-portfolio
- Opmaken jaarlijks actieplan met SMART objectieven (inzake verhoging sales/ gross profit, cross-selling, dedicated teams, contactenmatrix en –kalender)

**Profiel:**

- Commerciële buitendienstfunctie, prospectie (min 3 jaar)
- Kennis van outsourcing/contracting (min 1 jaar)
- Ervaring bij concurrentie of in dienstensector
- Goede kennis van Nederlands, Frans, Engels

**Aanbod:**

- Een belangrijke uitdaging binnen een groeiende internationale groep en binnen een sterk evoluerende sector
- Reële ontplooiingskansen binnen een dynamische werkomgeving
- Een vast loon aangevuld met extralegale voordelen en een aantrekkelijke commerciële bonus
- Een toffe werksfeer

**Interesse?**

De snelste manier om te solliciteren voor deze vacature is via ons online sollicitatieprogramma, die je kunt vinden via <http://www.talent4manpower.be>