

Vzw Lidwina, gevestigd in **Mol**, groeide sinds 1964 uit tot een **modern maatwerkbedrijf** met 480 medewerkers van wie 400 met een arbeidsbeperking. Lidwina heeft zich stevig weten te verankeren als een dynamische en betrouwbare toeleverancier in diverse domeinen en voor tal van industriële en andere klanten. We schenken daarbij veel aandacht aan de ondersteuning van onze medewerkers en aan de kwaliteit van ons werk. Meer informatie over onze visie, strategie en organisatie vind je op www.lidwina.eu. Momenteel zijn we op zoek naar een gedreven:

COMMERCIEEL VERANTWOORDELIJKE BUSINESS DEVELOPMENT

Functie: Je vertegenwoordigt Lidwina op een overtuigende manier en brengt rendabele samenwerkingen tot stand. Niet alleen beheer je hiervoor onze bestaande accounts, maar focus je vooral op het prospecteren van nieuwe marktopportunities. Je onderzoekt deze en bouwt ze verder uit a.d.h.v. een adequaat strategisch plan en bijhorende acties. Zo overtuig je bedrijven over de meerwaarde van werken met een maatwerkbedrijf. Je neemt een actieve rol op, zowel op vlak van prospectie, verkoop als marketing. Bijhorend bouw je ook onze diensten en productontwikkeling verder uit afhankelijk van de noden van de markt. Je overlegt hierbij veelvuldig met de verschillende afdelingen en de directie. Als lid van het managementteam bewaak en actualiseer je de budgetten van de afdeling.

Profiel: Je bezit een masterdiploma of hebt gelijkwaardige ervaring. Daarnaast kan je succesvolle commerciële werkervaring aantonen. Je werkt resultaatgericht en weet noden van klanten om te zetten in inventieve business. Ervaring met het afsluiten van contracten met grotere industriële ondernemingen is een sterk pluspunt. Typerend is een proactieve aanpak. Je beschikt over een goed analytisch vermogen en bent een echte relatiebouwer. Je hebt een duidelijke affiniteit met de missie en visie van dit maatwerkbedrijf en draagt deze uit. Je bent een sterke communicator, ook in het Frans en Engels.

Aanbod: Werken in een maatwerkbedrijf is werken met zin voor mens en maatschappij. Vanuit je rol als Commercieel Verantwoordelijke kan je dan ook wezenlijk het verschil maken. Bovendien werk je in een gezonde organisatie met een uniek team. We bieden een passend salarispakket en de nodige middelen en omkadering om de opdracht succesvol uit te voeren.

Interesse? Stuur je motivatiebrief en cv naar solliciteren@goelen.be t.a.v. Guy Goelen. Voor meer informatie neem je contact op via 014 61 57 87. Je kan rekenen op een discrete behandeling van je kandidatuur.