

# Business developer (regio DACH en Scandinavie)

MatchPerfect.Jobs

Ben jij een commercieel gedreven netwerker met een passie voor techniek en internationale handel? Wil jij een belangrijke rol spelen in het uitbreiden van de markt voor hoogwaardige haarden en rookgasoplossingen in Europa? Dan is deze positie perfect voor jou! Als Business Developer ben jij het aanspreekpunt voor klanten en partners in de DACH-regio en Scandinavie. Je bouwt actief duurzame relaties op met distributeurs, dealers, architecten en projectontwikkelaars en zorgt dat onze innovatieve producten de juiste markten bereiken.

## Samenvatting

- Locatie: Woudenberg
- Dienstverband: Fulltime, Parttime
- Salaris: In overleg

## Over de functie

Ben jij een commercieel gedreven netwerker met een passie voor techniek en internationale handel? Wil jij een belangrijke rol spelen in het uitbreiden van de markt voor hoogwaardige haarden en rookgasoplossingen in Europa? Dan is deze positie perfect voor jou! Als Business Developer ben jij het aanspreekpunt voor klanten en partners in de DACH-regio en Scandinavie. Je bouwt actief duurzame relaties op met distributeurs, dealers, architecten en projectontwikkelaars en zorgt dat onze innovatieve producten de juiste markten bereiken.

## Waar vul jij jouw agenda mee?

- Actief benaderen en binnenhalen van nieuwe distributeurs, dealers en projectklanten.
- Onderhouden en versterken van bestaande klantrelaties in de regio.
- Adviseren over het assortiment en technische specificaties.
- Signaleren van markttrends en behoeften en deze vertalen naar zakelijke kansen.
- Opstellen en uitvoeren van accountplannen.
- Geven van producttrainingen en demonstraties.
- Vertegenwoordigen van het bedrijf op internationale beurzen en events.
- Samenwerken met productmanagement, marketing en sales support.
- Rapporteren van resultaten en marktinzichten aan het salesmanagement.

## Wat krijg je nog meer naast een uitdagende job?

- Een internationale functie voor 32-40 uur per week.
- Een marktconform salaris volgens de CAO Metaal & Techniek.
- 25 vakantiedagen en 13 ATV-dagen per jaar (bij een fulltime werkweek).
- Een goede pensioenregeling via PMT.

# Business developer (regio DACH en Scandinavie)

MatchPerfect.Jobs

- Een leaseauto, laptop en mobiele telefoon.
- Diverse leuke personeelsactiviteiten en een prettige werksfeer.
- Werken bij een gerenommeerd bedrijf in de haarden- en installatiesector.

## Wat vragen wij?

- Een afgeronde hbo-opleiding in commerciële of technisch-commerciële richting.
- 3 tot 5 jaar ervaring in buitendienst binnen een technische B2B-omgeving.
- Kennis van de haarden- of installatiebranche is een pre.
- Affiniteit met techniek, regelgeving en Europese normen (zoals EcoDesign).
- Beheersing van het Nederlands, Duits en Engels, zowel in woord als geschrift.
- Zelfstandig, proactief en resultaatgericht.
- Sterke onderhandelings- en presentatievaardigheden.
- Bereidheid om regelmatig te reizen binnen Europa.

## Over de opdrachtgever

Je komt te werken bij een Nederlands bedrijf met meer dan 40 jaar internationale ervaring in sfeer- en verwarmingstechniek. Ze bieden een breed scala aan innovatieve producten, zoals sfeerhaarden, rookgasafvoer, installaties en accessoires. Naast het ontwikkelen van eigen merken en accessoires, worden er ook klant specifieke oplossingen gerealiseerd. Het team bestaat uit ongeveer 60 gemotiveerde en bevlogen collega's, waar teamwork en innovatie centraal staan. Ben jij klaar voor deze uitdaging? Solliciteer dan nu en draag bij aan de verdere groei en professionalisering van dit ambitieuze bedrijf!

## Vragen? Neem contact op:

Jules Baken

Consultant

06-39400909

jules.baken@matchperfect.nl