

Vacature: Opschudder in Performance (32-40 uur)

Business Developer Commercie & performance

Tijd voor

Avontuur.

Werken bij Opschudders

Als Business Developer bij Opschudders speel je een sleutelrol in zowel de commerciële groei van het bedrijf als in het waarborgen van de prestaties van ons team. Je bent verantwoordelijk voor het verwerven van nieuwe opdrachten, het onderhouden van klantrelaties, en het vertalen van leads naar succesvolle projecten. Daarnaast draag je zorg voor de juiste inzet en de prestaties van onze consultants. In deze rol ben je in samenwerking met de Talent manager verantwoordelijk voor de aansturing en het functioneren van ons team en maak je onderdeel uit van het managementteam van Opschudders.

- ✓ Zie jij **kansen in de markt** en kun je deze omzetten in mooie opdrachten?
- ✓ Ben jij in staat om **nieuwe opdrachtgevers** te boeien en sterke **klantrelaties** op te bouwen?
- ✓ Kun je **duurzame relaties** met opdrachtgevers als ANWB, Landal, JDE, KWF en VGZ onderhouden?
- ✓ Kun jij **commerciële strategieën** ontwikkelen die bijdragen aan onze groeiambities?
- ✓ Kun jij het team effectief **sourcen en begeleiden**, zodat projecten soepel van start gaan en succesvol worden afgerond?

Dan is het tijd om jouw carrière op te schudden!

Over ons

Mensen maken verandering.

Met onze mensgerichte veranderaanpak helpen wij organisaties op een positieve manier van A naar B. Wij geloven dat een verandering succesvol is als medewerkers **begrijpen** wat er verandert en waarom, zij intrinsiek gemotiveerd raken om mee te **willen** veranderen en ook de kennis en vaardigheden mogen ontwikkelen om mee te **kunnen** veranderen. Daarom zorgen wij voor opschudding in **communicatie, verandering** en **ontwikkeling**. Van strategie tot uitvoering en alles daar tussenin.



Wat wij bieden:



De kans om **impact te maken** en organisaties echt op te schudden.



Geen dag is hetzelfde. Met een diversiteit aan **uitdagende werkzaamheden**, voor mooie merken en opdrachtgevers die het anders durven doen.



Veel **verantwoordelijkheid** en een team dat staat te springen om samen mooie resultaten neer te zetten.



Hybride en **activiteitgericht werken** in een creatieve en inspirerende werkomgeving op dé scale-up campus van Utrecht.



Aandacht voor jouw **professionele en persoonlijke groei**, onder meer tijdens onze ontwikkeldagen, jouw 'me-time' en met behulp van jouw persoonlijke ontwikkelbudget.



Een salaris tussen **€5.000 en €7.500** (o.b.v. 40-urige werkweek) en een prestatie-gerelateerde bonus.



25 vakantiedagen (bij fulltime) en de mogelijkheid om **extra dagen** bij te kopen, telefoon, laptop en reiskostenvergoeding.



Een topteam, leuke **teamactiviteiten** én we verrassen je graag eens met een **cadeautje!**

Tijd voor verandering!

Hoe jij hieraan bijdraagt:

- Jij herkent **commerciële kansen** en zet deze om in concrete opdrachten door actief potentiële opdrachtgevers te benaderen en, samen met onze consultants, voorstellen te schrijven.
- Jij zorgt voor sterke en **duurzame klantrelaties** door regelmatig in contact te blijven met klanten, hun wensen te begrijpen en oplossingen te bieden die leiden tot upsell- en cross-sellmogelijkheden, wat bijdraagt aan een hoge klanttevredenheid en loyaliteit.
- Je hebt, bouwt en onderhoudt een **waardevol netwerk**, door aanwezig te zijn bij events en netwerkbijeenkomsten.
- Jij leidt **onderhandelingen** en zorgt voor optimale contractafspraken.
- Je ontwikkelt en implementeert **commerciële strategieën** door marktanalyses te maken, groeikansen te identificeren en actieplannen op te stellen om onze doelen te bereiken.
- Jij draagt bij aan een **succesvolle uitvoering van projecten** door met collega's het beste team voor elk project samen te stellen.

- Je begeleidt projectteams tijdens de start en draagt zorg voor een soepele overdracht aan de projectmanager en team. Je bewaakt de **voortgang en resultaten**.
- Je **begeleidt collega's op commercie en performance**, zodat zij optimaal kunnen presteren.
- Als onderdeel van ons managementteam draag je bij aan **strategieontwikkeling en -realisatie**.

Wat jij meebrengt:

- Minimaal **8 jaar aantoonbare commerciële ervaring**, bij voorkeur bij een consultancy- of veranderbureau, een **relevant netwerk** en een academisch werk- en denkniveau.
- Sterke **commerciële vaardigheden**, je weet (potentiële) opdrachtgevers te boeien en aan je te verbinden.
- Je vindt het leuk om je **collega's te verrijken met jouw kennis, expertise en netwerk**.
- Je bent **organisatiesensitief, communicatief sterk en energiek**.
- Met jouw **overtuigingskracht** en **resultaatgerichtheid** krijg je alles voor elkaar.

Zo ziet het sollicitatieproces eruit:



* Een assessment kan onderdeel zijn van de procedure. De vorm van het assessment hangt af van de rol. Voor sommige functies checken we ook referenties.

Solliciteren?

Doen! Laat ons uiterlijk 30 oktober via komwerken@opschudders.nl weten waarom jij onze nieuwe Business Developer bent! Check opschudders.nl/werkenbij voor meer info. Bij vragen kun je contact opnemen met Annika Aerts via **06-23 62 02 76**.