

Business Development Manager

Beschrijving

Heb jij het echte hunter-DNA? Krijg je energie van koude prospectie, deals closen en strategische partnerships bouwen? Ben jij de commerciële doorpakker die nieuwe klanten weet te overtuigen en duurzame relaties opbouwt? Dan hebben wij bij Trafohuis de perfecte baan voor jou!

Verantwoordelijkheden

Als Business Development Manager ben je verantwoordelijk voor het aantrekken van nieuwe klanten en het verder uitbouwen van bestaande commerciële relaties. Je vertegenwoordigt de diensten en oplossingen van Trafohuis,

Je werkt nauw samen met collega's van engineering, projectmanagement en aankoop om klantvragen te vertalen naar passende oplossingen. Daarnaast volg je marktontwikkelingen op de voet, signaleer je nieuwe kansen en lever je een actieve bijdrage aan de commerciële groei en positionering van de organisatie.

Jouw verantwoordelijkheden

- Nieuwe klanten identificeren en commerciële kansen ontwikkelen.
- Langdurige relaties opbouwen met klanten, partners en andere stakeholders.
- De diensten en oplossingen van Jeco Energies actief in de markt zetten.
- Marktontwikkelingen en activiteiten van concurrenten analyseren.
- Verkoopstrategieën ontwikkelen die bijdragen aan verdere groei.
- Onderhandelen over commerciële afspraken, contractvoorwaarden en samenwerkingen.
- Klanttevredenheid bewaken en signalen vanuit de markt terugkoppelen aan de organisatie.
- Samenwerken met interne teams om klanten optimaal te ondersteunen.

Kwalificaties

Je bent een ondernemende professional die commerciële slagkracht combineert met technische kennis. Je signaleert kansen, bouwt sterke klantrelaties op en weet marktinformatie om te zetten in succesvolle verkoopstrategieën. Met jouw overtuigingskracht, resultaatgerichte instelling en technische affiniteit realiseer je duurzame groei en nieuwe business.

- Een afgeronde bachelor- of masteropleiding in een economische, commerciële of technische richting.
- Technische kennis van elektrische installaties.
- Ervaring met commerciële acquisitie, relatiebeheer en contractonderhandelingen.
- Sterke commerciële, communicatieve en onderhandelingsvaardigheden.
- Het vermogen om marktontwikkelingen te vertalen naar concrete commerciële kansen en strategieën.
- Een klantgerichte, resultaatgerichte en proactieve instelling.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel mondeling als schriftelijk.
- Kennis van normen, wet- en regelgeving rondom elektrische installaties.
- Ervaring met ERP-systemen, bij voorkeur Business Central.
- In het bezit van een VCA Basis-certificaat of bereid dit te behalen.

Werkgever

Trafohuis

Type dienstverband

Volijds

Werklocatie

Bergambacht

Geplaatst op:

oktober 22, 2026

- In het bezit van rijbewijs B.

Baan voordelen

- Fulltime dienstverband van 40 uur per week
- Dienstverband van 38 uur werken + 2 uur ADV
- Dienstverband voor bepaalde tijd met uitzicht op vast
- Marktconform salaris passend bij kennis en ervaring
- 8% vakantiegeld en 25 vakantiedagen bij fulltime dienstverband
- Pensioenopbouw via CAO Metaal & Techniek
- Auto van de zaak
- Werken aan uitdagende projecten binnen de energietransitie
- Veel ruimte voor eigen initiatief en ontwikkeling
- Informele werksfeer binnen een betrokken en groeiend team

Wat je kunt verwachten

Je krijgt een zelfstandige commerciële rol met veel ruimte om nieuwe klanten en marktkansen te ontwikkelen. Daarbij werk je samen met technische specialisten en heb je direct invloed op de verdere groei van de organisatie.

Contacten

Sollicitatieprocedure

Ben je geïnteresseerd in deze functie en voldoe je aan de gestelde eisen? Stuur dan je CV naar Marco van Gink. Voor vragen kun je ook contact opnemen met Marco (tel [+31 646 87 23 87](tel:+31646872387)).

Sollicitaties kunnen worden gestuurd naar HR@lvtrading.nl. Motivatiebrief is niet nodig, dat doen wij liever mondeling!