

Sales Business Developer

Ben jij iemand die energie haalt uit het versnellen en het verschil maken? Zit proactiviteit in je DNA en ben je een geboren communicator? Heb je een natuurlijke commerciële flair en ga je graag de uitdaging aan met ambitieuze doelen? Dan ben jij misschien wel de Business Developer die we zoeken bij Ingenix!

Bij Ingenix creëren wij samen met ons team van Ingenauten RUIJTE voor onze klanten en hun medewerkers.

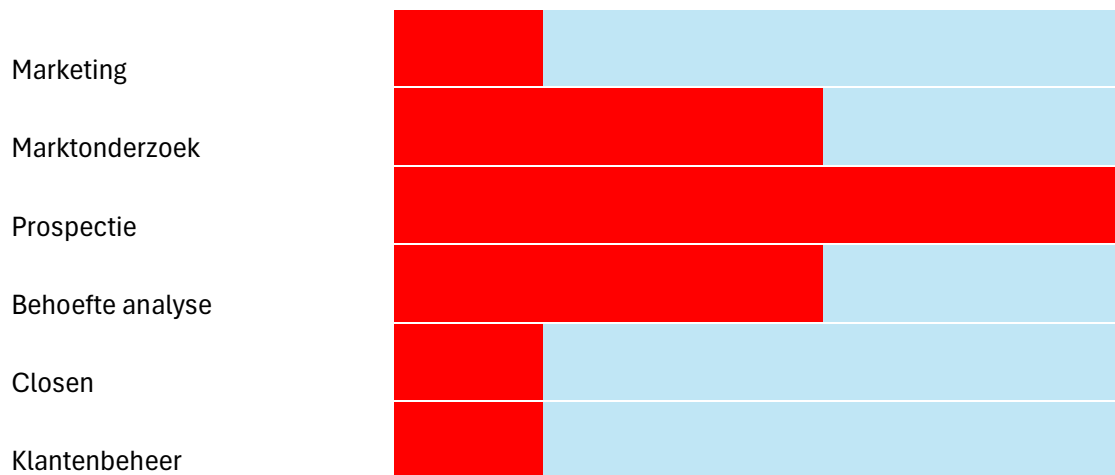
Ingenix is dé strategische partner voor bedrijven die hun processen willen optimaliseren met op maat gemaakte software. Met onze unieke aanpak helpen wij organisaties om productiever en efficiënter te werken. Wat ons onderscheidt? Wij staan garant voor:

- **Performante bedrijfsprocessen** die aansluiten op de toekomst.
- **Gebruiksvriendelijke software** die intuïtief en effectief is.
- **Efficiënte applicaties op maat** die écht impact maken.

Wil jij bijdragen aan deze missie? Kom dan ons team versterken en maak samen met ons het verschil voor onze klanten. 

Als Business Developer bij Ingenix zet je je schouders onder het uitbouwen van ons bedrijf. Je bent een sales-strateeg met een neus voor kansen, die waarde hecht aan duurzame klantrelaties en resultaatgericht werkt. Wat ga je doen?

- **Geloof in maatwerk:** Je begrijpt de kracht van software op maat en bent een ambassadeur van oplossingen die systemen koppelen en processen stroomlijnen.
- **Klantgerichte aanpak:** Je luistert naar de noden van de klant en vertaalt deze naar één of meerdere concrete projecten.
- **Samenwerking met het team:** Je werkt samen met onze Ingenauten om een realistische inschatting van de projecten te maken en deze helder te communiceren naar de klant.
- **Overtuigend presenteren:** Je brengt het verhaal van Ingenix over op prospects, zodat zij begrijpen waarom wij de juiste partner zijn voor hun missie.
- **Marketing ondersteunen:** Je neemt een actieve rol in het opzetten van marketingcampagnes en volgt inbound leads nauwgezet op.
- **Proactieve leadgeneratie:** Je organiseert en voert belacties, mailacties en andere outboundactiviteiten uit om nieuwe leads te genereren.
- **Relaties opbouwen en onderhouden:** Je bezoekt leads, plant zaadjes voor toekomstige samenwerkingen, en zorgt voor langdurige relaties met klanten.
- **Netwerken en kansen creëren:** Je werpt speren, gooit netten uit en zet het verhaal van Ingenix op de kaart bij de juiste bedrijven.



Verwachtingen

- **Ervaren:** Je hebt minimaal 2 jaar ervaring binnen verkoop of accountmanagement
- **Commercieel sterk:** Je beschikt over een natuurlijke commerciële flair en weet moeiteloos connecties te maken met klanten dankzij jouw vlotte babbel.
- **New way of selling:** Je begrijpt dat marketing en sales hand in hand gaan en weet deze slim te combineren.
- **Social selling:** Social selling is voor jou een troef die je graag benut om relaties op te bouwen en opportuniteiten te creëren.
- **Resultaatgedreven:** Met jouw gedreven en ambitieuze mentaliteit behaal je marketing- en salesdoelstellingen en ga je verder waar anderen stoppen.
- **Technologie-enthousiasteling:** Je hebt een passie voor innovatieve technologie en kunt dit enthousiasme feilloos overbrengen op klanten.
- **Sterke communicatie:** Open communicatie is één van jouw grootste sterktes.
- **Technische kennis:** Kennis van Microsoft-oplossingen is een pluspunt, maar geen vereiste.

Aanbod

Naast het feit dat je deel zal uitmaken van een geschift of team, werk je ook in een strakke en open werkkleef. Daarnaast bieden we je:

- **Een dynamische structuur:** Je werkt in een projectmatige omgeving met steeds veranderende projectteams. Dit houdt het werk uitdagend en veelzijdig.
- **Ruimte voor jouw ideeën:** Jouw mening telt. Sterker nog, we pakken concrete ideeën op om Ingenix verder uit te bouwen. Samen groeien is bij ons geen keuze, maar een noodzaak.
- **Samenwerking boven begeleiding:** We geloven in een nauwe samenwerking met elke ingenaut. Geen traditionele begeleiding, maar een cultuur van kennisdeling en collegialiteit.
- **Duidelijke doelen:** Je krijgt concrete salesdoelstellingen waar je gericht mee aan de slag kunt.
- **Aantrekkelijke verloning:** Een competitief brutoloon aangevuld met een resultaatgerichte bonusstructuur.
- **Uitgebreid vakantiepakket:** 20 wettelijke verlofdagen aangevuld met 12 ADV-dagen.
- **Mobiliteit op maat:** Een bedrijfswagen met tankkaart om vlot onderweg te zijn.
- **Technologische tools:** Een gsm met abonnement en een laptop om jouw werk moeiteloos te ondersteunen.
- **Extra voordelen:** Maaltijd- en ecocheques om dagelijks van te genieten.
- **Zekerheid en welzijn:** Een groepsverzekering en hospitalisatieverzekering voor extra gemoedsrust.

Vacature Sales Business Developer

- **Blijven leren:** Toegang tot opleidingen en begeleiding om jouw groei en ontwikkeling te blijven stimuleren.

Benieuwd naar jouw plek in de Ingenix space?

Contacteer Jonas via 0478 48 39 33.

Stuur ons alvast een motivatie en je CV op jonas.gilles@ingenix.be

Neem ook even een kijkje op onze website : www.ingenix.be