

Business development manager BENU

Jouw rol

In je rol als business development manager ben je verantwoordelijk voor het uitbouwen van de huidige consumentenmarkt met nieuwe producten, services en diensten en het aanboren van eventuele nieuwe markten voor BENU. Je bent de drijvende kracht achter de groeifase waarin we zitten. Je houdt trends en ontwikkelingen in de markt nauwlettend in de gaten en weet precies waar de klantbehoefte liggen en hoe het zorglandschap zich ontwikkelt. Je identificeert nieuwe kansen en speelt hierop strategisch in. Je zet nieuwe proposities op en draagt bij aan de implementatie hiervan. Je coördineert de werkzaamheden die daarbij horen, bewaakt de voortgang en waarborgt de kwaliteit van het eindresultaat.

Onder de verantwoordelijkheid van de business development manager binnen BENU vallen de volgende werkzaamheden:

- Identificeren van nieuwe kansen en afzetmarkten binnen onze BENU omnichannel strategie (on- en offline)
- Opstellen van een strategie om nieuwe markten te benaderen en verdienmodellen te creëren.
- Spotten van markttrends en vertalen hiervan naar nieuwe (zorg) proposities
- Wensen en behoeften van klanten in beeld brengen.
- Uitwerken van nieuwe proposities;
- Het ondersteunen van de commerciële - en marketingteams bij het ontwikkelen van strategieën om nieuwe klanten te werven.
- Maken van nieuwe leads (potentiële afnemers) en realiseren van nieuwe commerciële kansen
- Opvolgen van leads die door middel van marketingactiviteiten zijn gegenereerd
- Omzetten van standaardproducten en -diensten naar een gepersonaliseerd aanbod voor de klant

Het betreft een tijdelijke functie voor 6 maanden, wellicht langer.

Wat jij hiervoor terug krijgt

- Een salaris conform CAO Brocacef in schaal L (€4.059,02 tot €6.118,70) op basis van 38 uur en afhankelijk van kennis en ervaring
- Eindejaarsuitkering;
- Pensioenregeling;
- Collectieve verzekeringen;
- 25 vakantiedagen;
- 8% vakantiegeld;
- Hybride werken (incl. extra scherm, toetsenbord en maandelijkse thuiswerkvergoeding);
- Smartphone;
- Laptop;
- Toegang tot Brocacef Ontwikkelplein; een zeer groot (online) trainings- en opleidingsaanbod voor jouw persoonlijke ontwikkeling;
- De mogelijkheid om naar keuze fiscaal voordelig producten aan te schaffen via het platform Fiscfree, waaronder bijvoorbeeld een (elektrische) fiets;
- Er is een actieve personeelsvereniging met het gehele jaar door allerlei activiteiten.
- 20% korting op producten uit eigen bedrijf
- Reiskostenvergoeding;

Wie jij bent

- Je hebt een HBO of WO opleiding en een WO werk- en denkniveau
- Je hebt een zorgambitie en krijgt energie van het toevoegen van waarde aan de gezondheid van mensen
- Je hecht veel waarden aan samenwerken en verbinden

- Je brengt relevante ervaring mee op gebied van business development/propositie ontwikkeling, bij voorkeur uit een retail omgeving
- Je toont sterk leiderschap, onderneemt met lef en je bent een kei in verbinden
- Je bent creatief en denkt vanuit mogelijkheden
- Je hebt ervaring met project- en stakeholdermanagement
- Je kan goed omgaan met dynamiek en schakelt makkelijk tussen de diverse betrokken partijen
- Je zoekt een tijdelijke baan voor 32 uur
- Je bent mensgericht, vooruitstrevend en verantwoordelijk, passend bij onze kernwaarden

Over BENU

BENU zet zich dagelijks in voor de gezondheid van mensen. BENU is daar waar mensen behoefte hebben aan advies over een gezonde leefstijl, de juiste medicijnen, zelfzorgproducten en medische hulpmiddelen. Online en met 345 (BENU) apotheken is BENU altijd dichtbij. BENU is met 3.500 medewerkers en ruim 3,4 miljoen klanten onderdeel van Brocacef Groep N.V., een groep van ondernemingen actief op het gebied van de gezondheidszorg. Bij Brocacef Groep werken ca. 5.500 medewerkers.

Wij geloven in ondernemerschap en bevlogenheid. Gezamenlijk werken wij aan een optimale kwaliteit van zorgverlening. Mensgericht, vooruitstrevend en verantwoordelijk zijn belangrijke kernwaarden bij Brocacef Groep. Zo staan wij bekend bij onze klanten en zo gaan wij met elkaar om.

Interesse?

Solliciteer dan direct! Toch nog vragen? Neem dan contact op met Pauline Groot Roessink - Nederpelt, via +31 6 28 75 70 37.

**Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld*