



Business Development Specialist



Biognost is een gespecialiseerde Belgische organisatie die voedingslaboratoria ondersteunt met innovatieve oplossingen voor voedselveiligheid, hygiëne en kwaliteitscontrole. Met een sterke wetenschappelijke basis helpt Biognost klanten bij het opsporen van onder andere allergenen, mycotoxines en antibiotica in voeding. Betrouwbaarheid, service en kwaliteit staan daarbij centraal. Als Business Development Specialist speel je een sleutelrol in het opbouwen en ontwikkelen van de Nederlandse markt. Je brengt commerciële kansen in kaart, opent nieuwe deuren en bouwt een klantenportefeuille op. Dankzij jouw commerciële drive en inhoudelijke interesse in voedselveiligheid ben je een waardevolle gesprekspartner voor klanten. Je adviseert, creëert nieuwe business en bouwt actief aan de positie en naamsbekendheid van Biognost in Nederland. Je komt terecht in een informele en ondernemende organisatie waar vertrouwen, samenwerking en initiatief centraal staan. Met korte lijnen, veel vrijheid, ruimte voor ontwikkeling en ondersteuning vanuit België krijg je de kans om zelfstandig de Nederlandse markt te ontwikkelen en zichtbaar impact te maken.

Pionier die Biognost in Nederland op de kaart zet



Functie

- Verantwoordelijk voor het volledige B2B-salesproces in Nederland, van prospectie en acquisitie tot relatiebeheer en aftersales
- Actief benaderen van nieuwe klanten binnen de voedingsindustrie en laboratoriumwereld
- Genereren van new business door het signaleren en benutten van commerciële kansen in de Nederlandse markt
- Onderhouden en verder ontwikkelen van duurzame relaties met bestaande klanten en partners
- Adviseren van klanten over testoplossingen op het gebied van voedselveiligheid, hygiëne en kwaliteitscontrole
- Fungeren als commercieel en technisch aanspreekpunt en bieden van inhoudelijke ondersteuning in samenwerking met collega's in België
- Volgen van vakinhoudelijke ontwikkelingen en het bezoeken van beurzen en seminars
- Rapporteren aan Manager Food.

Profiel

- Minimaal Hbo werk- en denkniveau, bij voorkeur technisch of wetenschappelijk opgeleid in voeding, levensmiddelen, chemie of laboratorium
- Enkele jaren ervaring in een commerciële, technisch-commerciële of klantgerichte functie binnen food, food safety of laboratorium
- Ervaring met B2B-sales en acquisitie is een pré; krijgt energie van nieuwe klanten en het ontwikkelen van business
- Sterke interesse in voedselveiligheid en voldoende technische bagage om inhoudelijk met klanten en laboratoriumprofessionals te communiceren
- Kan technische en wetenschappelijke kennis vertalen naar helder, praktisch klantadvies
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal
- Bereid om door Nederland te reizen en incidenteel naar Heule in België
- Persoonkenmerken: commercieel, ondernemend, zelfstartend, overtuigend, nieuwsgierig, hands-on, gedisciplineerd, betrouwbaar en relatiegericht.

Reactie

Indien je geïnteresseerd bent in bovengenoemde functie verzoeken wij je contact op te nemen met Fred Bartels, telefoon: 0317-468686 / 06- 48461481 of te solliciteren via onze website www.dupp.nl, dan wel jouw reactie te e-mailen naar info@dupp.nl

Biognost heeft voor deze vacature DUPP geselecteerd als enige recruitmentpartner.



YOUR
CAREER
IN FOOD