

Heb jij een passie voor Sales en het opbouwen van sterke relaties? In deze veelzijdige functie speel je een sleutelrol bij het versterken van aanwezigheid in de BeNeLux. Je werkt actief aan het opbouwen en uitbreiden van klantenrelaties en hebt onmiddellijk impact op het verbeteren van de bedrijfsresultaten door het creëren van nieuwe business.

Over Lavetan

Lavetan, opgericht in 1997 te Turnhout, is een toonaangevend laboratorium voor 3 segmenten van de voedingsindustrie. De focus ligt op microbiologische, chemische en serologische analyses. We onderzoeken dagelijks meer dan 3000 monsters. Samen met klanten werken we aan kwalitatief goede en veilige producten. Sinds 2020 is Lavetan onderdeel van GBA Group, een gerenommeerde en snelgroeiende internationale laboratoriumorganisatie. Ze bieden laboratoriumservices aan op gebied van food, farma, milieu en livestock in meerdere Europese landen. Als organisatie staat Lavetan voor dienstverlening en kwaliteit. Om de groei in de BeNeLux te ondersteunen en versnellen, zijn we op zoek naar een (m/v):

BUSINESS DEVELOPER

Functie: Je vertaalt de bedrijfsstrategie naar een plan van aanpak. Dit doe je door commerciële kansen in de markt te identificeren, nieuwe contacten te benaderen en deze vervolgens om te zetten naar een duurzame klantenrelatie. Daarnaast ga je ook actief op zoek naar kansen om volume en omzet te verhogen bij bestaande klanten. Het structureel opbouwen en onderhouden van je netwerk is hierbij cruciaal. Deze functie biedt een uitstekende groeikans voor een ambitieuze professional, waarbij je kan doorgroeien naar een strategische leidinggevende positie binnen Lavetan.

In deze commerciële functie sta je verder in voor:

- Je werkt nauw samen met de Marketing & Sales Director en de interne Customer Service om een optimale klantenrelatie op te bouwen en te onderhouden
- Je volgt trends en ontwikkelingen in de markt op om zo de behoeftes aan laboratoriumservices te vertalen naar oplossingen voor jouw klant
- Je analyseert en rapporteert de voortgang van prospectie plannen en onderhoudt een zorgvuldige administratie in het CRM systeem
- Je volgt klantprestaties van belangrijke bestaande accounts op om continu te kunnen bijsturen en verbeteren
- Jouw focus ligt op de regio's Vlaanderen en Zuid-Nederland.

Kan jij je terugvinden in onderstaand profiel?

- Je beschikt minimum over een bachelor werk- en denkniveau
- Je kan terugblikken op 3-5 jaar relevante ervaring in Sales en/of Business Development, bij voorkeur binnen de levensmiddelenindustrie of laboratoriumservices
- Je beschikt over commerciële feeling en goede communicatieve vaardigheden
- Je beschikt over een ware KMO-spirit: hands-on, sociaal, zin voor initiatief en oplossingsgericht
- Goede kennis van Nederlands en Engels zijn een must

Werk samen met ons mee aan de toekomst van morgen!

- We bieden een functie met grote zelfstandigheid, vrijheid en voldoende ruimte voor opleiding
- Als organisatie zetten we sterk in op groei en verbetering. Dit maakt dat ook jouw job mee groeit en evolueert
- Je komt terecht bij een proces gedreven en sterk geautomatiseerd lab waar hard werken en ontspanning hand in hand gaan
- Een aantrekkelijk salarispakket met extralegale voordelen
- Een hecht team van gedreven collega's wacht je op

Interesse?

Stuur dan jouw kandidatuur naar Inne Loos via solliciteren@goelen.be. Snelle reactie en discretie zijn verzekerd. Voor meer informatie kan je ons bereiken op het nummer 014/61.57.87.