

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

iVOX is een online onderzoeksbureau dat sinds 2004 gespecialiseerd is in marktonderzoek via internet. Wij voeren onderzoek uit via vragenlijsten, focusgroepen en communities en maken daarnaast spraakmakende interactieve applicaties zoals bijvoorbeeld 'De Stem van Vlaanderen'.

Wij zoeken momenteel een **Business development manager**, die enthousiast onze missie en waarden mee uitdraagt: Betrouwbaarheid, relevantie, ondernemend, samenwerking, kritisch nadenken,.... Iemand met ervaring en een portefeuille en/of netwerk in de marketing/communicatie en die zijn contacten graag wil kennis laten maken met de meerwaarde die iVOX kan bieden. Iemand die weet hoe hij/zij leads kan genereren via linkedin/emailing/netwerkevents/... Iemand die de bestaande iVOX-producten kan verkopen, kan pan aanpassen aan de noden van de klant, maar iemand die vooral kan luisteren naar klanten om de echte noden aan de oppervlakte te brengen.

Herken je je in deze omschrijving, maar twijfel je eraan te solliciteren omdat je ook een gekkere kant hebt, dan ben jij zeker onze man of vrouw: we boldly go where no men has gone before, joey does't share food but we don't stop sharing (food), They may take our lives, but they'll never take our freedom!, To infinity and beyond!

Onze kantoren zijn gevestigd aan de Leuvense Vaart. Zij huisvesten een team van enthousiaste collega's die er dag na dag voluit voor gaan en die uitkijken naar jouw komst!

TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

Je gaat op zoek naar nieuwe markten, toepassingen, voor de diensten en producten van iVOX. Je bouwt verder aan nieuwe relaties voor iVOX. Enerzijds door de strategische salesplannen (mee) ten uitvoer te brengen (in- en outbound). Anderzijds door je netwerk te gebruiken om naast de ons reeds gekende paden te wandelen of om gemeenschappelijke connecties te verdiepen. Je bent een gedreven account beheerder: je onderhoudt op een klantgerichte manier en met de juiste timings het contact met je klanten en laat zo geen enkele opportuniteit liggen om deal na deal te sluiten.

Jij bent de missing link die voor onze klanten en prospecten op zoek gaat naar het juiste marktonderzoek voor hun specifieke vragen en noden.

Jij begrijpt de vraag achter de vraag van de klant.... Of beter nog of jij kan de vragen formuleren die hij zelf nog nooit heeft gesteld.

Jij zoekt naar een manier die voor de klant op de meest efficiënte manier een betrouwbaar antwoord geeft op die vragen. En maakt daarvoor een duidelijk, begrijpbare, haalbare offerte op welke ook een duidelijk briefingsdocument is voor je collega's van de projectteams.

Zo kunnen je collega's inzichten leveren die jouw klanten helpen om de juiste, op data gebaseerde beslissingen te nemen.

- Je hebt een breed interesseveld en volgt de actualiteit op: dit gebruik je om op zoek te gaan naar nieuwe invalshoeken om onze onderzoeken onder het licht te brengen bij klanten en prospecten
- Je bent aanwezig op relevante events en bent steevast degene die met de meeste nuttige afspraken terugkomt
- Je begrijpt daarnaast dat een correcte registratie van offertes, accounts, klantenbezoeken en administratie cruciaal is om de informatie voor je toekomstige sales te verzamelen en om een correcte salesrapportering te kunnen doen. Je houdt alles dan ook nauwgezet bij.

WAT JIJ ONS BIEDT

- Je hebt een diploma op bachelor of master niveau, maar je bent vooral een go-getter die resultaten wil boeken

- Enkele jaren sales ervaring in een dienstenomgeving lijkt ons cruciaal: je hebt reeds bewezen resultaten van in- en outbound sales en kan meerdere voorbeelden geven van hoe je succesvol aan up-en cross-selling deed
- Indien je ervaring zich binnen marktonderzoek, marketing of media voordeed, heb je ongetwijfeld een streepje voor
- Je hebt een passie om je verhaal te brengen en mensen te overtuigen, maar je kan minstens even goed luisteren om de vinger op de wonde te leggen
- Je kunt goed plannen en nauwgezet organiseren en je weet steeds de juiste prioriteiten te stellen
- Strakke deadlines schrikken jou niet af en je weet verschillende ballen tegelijk in de lucht te houden
- Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel naar klanten als naar collega's

WAT WIJ JOU BIEDEN

- Een competitief loon overeenkomstig je ervaring, aangevuld met een resem extralegale voordelen (maaltijd- en ecocheques, groepsverzekering (vanaf 25j), hospitalisatieverzekering en 12 compensatiedagen omwille van 40-urige werkweek)
- Een bonus met duidelijk targets, die je zelf in de hand hebt
- Een bedrijfswagen volgens de geldende car policy
- Een laptop,
- Op kantoor krijg je 2 schermen en voor thuiswerk voorzien wij alle materiaal, internet,...
- Op kantoor staat er vers fruit, koeken en lekkere koffie en thee voor je klaar.
- The full iVOX experience:
 - o Wij zijn een onderneming waar open communicatie belangrijk is en persoonlijke ontwikkeling staat bij ons absoluut centraal. Er is ruimte voor initiatief en vrijheid om je eigen ambities waar te maken.
 - o Daarnaast houden we ook van wat fun op en naast de werkvloer! Zo houden we teambuildings in binnen- en buitenland en kan je ons vrijdagmiddag voor de lunch vinden in de brasserie om de hoek (en in de zomer op het terras). We trakteren elkaar regelmatig op ijsjes of pannenkoeken en we organiseren challenges waarbij we elkaar al eens uitdagen om ter langste te 'planken' of voldoende stappen te zetten. In Coronatijden hebben we een heel gedigitaliseerde aanpak opgezet om deze dingen te blijven doen: digitale cocktails, quizen, yoga sessies, Mount Everest challenges,....

Overtuigd dat jij en iVOX de perfecte match zijn? Aarzel dan niet en stuur ons vandaag je motivatie en volledig cv:

✉ lene@ivox.be