



AVR – Business Development Manager

Als (Junior) Business Development Manager sta je in voor het volgende:

- Na een grondige opleiding waarbij je zowel intern als extern onze producten leert kennen, word je verantwoordelijk voor het **ontwikkelen en uitbouwen van een dealernetwerk** binnen de jouw toegewezen landengroepen, wereldwijd verspreid, maar met focus op gebieden waar jouw talenkennis aan bod kan komen.
- Hiertoe zal je een **netwerk van commerciële dealercontacten** opbouwen, onderhouden en verder uitbreiden met het oog op omzetgroei.
- Dit doe je door bezoeken, productpresentaties, beursdeelnames en actieve prospectie. Door jouw gedrevenheid zorg je voor meer visibiliteit van AVR binnen de markt.
- Binnen de aan jouw toegewezen gebieden, ben je verantwoordelijk voor het sales- en marketingplan. Je volgt deze nauw op en rapporteert hierover op regelmatige basis.
- Je onderhandelt met klanten om tot een contractvoorstel te komen en te finaliseren.
- Mogelijke te ontginnen markten: Noord- en/of Zuid-Europa, kan ook uitgebreid worden buiten Europa.

Als (Junior) Business Development Manager beschik je over volgende kwaliteiten:

- Je genoot bij voorkeur een hogere opleiding, bv industrieel ingenieur, of gelijkwaardig door ervaring.
- Je hebt bij voorkeur een eerste commerciële ervaring in de internationale handel en wereldwijde export. Het werken met dealers is voor jou zeker geen nieuw gegeven.
- Personen zonder ervaring maar met een affiniteit voor landbouwmachines, zijn zeker ook welkom. Er is een interne opleiding voorzien.
- Je hebt een **sterke technische kennis** en bent **vertrouwd met de agrarische sector**.
- Je bent een geboren **commercieel talent** met een neus voor potentieel, die er plezier in vindt om de business verder te ontwikkelen, m.a.w. een 'hunter' van nature.
- Je bent een gedreven no-nonsens ondernemer die meedenkt met onze (toekomstige) klanten.
- Dankzij jouw empathisch vermogen bouw je een vertrouwensrelatie op, waarbij klantgerichtheid een belangrijke rol speelt
- Je kan tot 30% van je tijd in het buitenland besteden en je kan je goed aanpassen aan verschillende situaties/culturen.
- Je bent meertalig: Nederlands, Engels met daarnaast bij voorkeur Spaans.

AVR kan je het volgende bieden:

- Je komt terecht in een groeiende en dynamische organisatie met betrokken collega's en een **familiale cultuur**

waarin zorg gedragen wordt voor de medewerkers.

- AVR biedt je een voltijdse tewerkstelling met een mooi salarispakket (competitief loon, groeps- en hospitalisatieverzekering, maaltijdcheques,...)
- Dankzij de **40u-werkweek**, zijn er twaalf extra arbeidsduurvermindering dagen. Daarnaast zijn er 2,5 dagen extra verlof toegekend bovenop de twintig vakantiedagen, waarvan je de helft vrij kan inplannen.
- Wij voorzien een **uitgebreid opleidingstraject** waarbij je in contact komt met alle afdelingen van het bedrijf. Je leert onze volledige productlijn kennen.
- We geven ruimte en mogelijkheden om doorheen je loopbaan een **groeitraject** te doorlopen - mits een goede portie goesting.

<https://avr.be/nl>