

Business Development Manager

🕒 32 uur

📍 Bonaire

📄 Contract

Gaat je hart sneller kloppen van slimme samenwerkingen, sterke klantrelaties, het creëren van zichtbaarheid en nieuwe kansen? Zie jij mogelijkheden waar anderen ze missen en weet je deze om te zetten in concrete resultaten? Hopelijk verwelkomen we jou binnenkort dan als Business Development Manager bij Bessy!



Over Bessy

Laten we beginnen met een voorstelrondje. Wij zijn Bessy, een enthousiast en ambitieus softwarebedrijf uit Nederland met een kantoor op Bonaire. Met ons platform zorgen we dat bedrijven die afspraken aan huis uitvoeren elke dag zorgeloos en met veel plezier kunnen werken. In Bessy maken zij onder andere automatisch hun afspraakplanning, onderhouden ze klantcontact en registreren ze werkzaamheden. Natuurlijk kunnen we je nog veel meer vertellen over Bessy, maar deze vacature gaat niet om ons... het gaat vooral om jou!

Als **Business Development Manager** ben je bezig met het vergroten van onze zichtbaarheid, het opbouwen van waardevolle relaties en het ontwikkelen van samenwerkingen. Je begrijpt ons platform door en door en weet hoe je die kennis inzet om kansen te herkennen én door te pakken. Je beweegt je makkelijk tussen klanten, partners en ons team en ziet waar je waarde kunt toevoegen. Je werk is afwisselend, dit vraagt dat je snel kunt schakelen tussen ideeën en uitvoering: de ene keer werk je aan een strategische samenwerking, de andere keer maak je van een lead gewoon een klant.

Wat je daarvoor van ons terugkrijgt?

Een rustige werkplek met uitzicht op klein Bonaire, binnen een team waar iedereen elkaar kent en ideeën snel werkelijkheid worden. Bij Bessy krijg je de ruimte om te leren, inspireren en je creativiteit te gebruiken. Natuurlijk zorgen we ervoor dat je zorgeloos kan werken op een stralende Macbook, met alle tools die je nodig hebt. Oh, en onze Caribische borrels en teamuitjes zijn ook zeker het benoemen waard. Werkplezier staat bij ons namelijk op de eerste plek.

Wat ga je doen?

- Opbouwen en onderhouden van sterke relaties met klanten en partners;
- Initiëren en ontwikkelen van samenwerkingen;
- Omzetten van leads naar nieuwe klanten;
- Strategisch meedenken over groei en marktbenadering;
- Inzichtelijk maken en rapporteren van resultaten;
- Klant- en marktinzichten vertalen naar concrete acties;
- Vergroten van onze zichtbaarheid in de markt.

Wie ben jij?

- Je bent 32 uur per week beschikbaar;
- Je woont op Bonaire of wilt hier op korte termijn voor minimaal een paar maanden gaan wonen;
- Je hebt minimaal 5 jaar werkervaring;
- Je hebt minimaal een HBO opleiding afgerond;
- Je bent commercieel scherp;
- Je bent proactief en ziet kansen voordat anderen dat doen;
- Je hebt sterke communicatievaardigheden en bouwt makkelijk relaties op;
- Je hebt affiniteit met software en leert snel hoe een platform werkt;
- Je spreekt en schrijft vloeiend en foutloos Nederlands en Engels.

Wat bieden wij?

- Een uitdagende functie bij een snelgroeiend SaaS-bedrijf;
- Vrijheid en ruimte om jezelf te ontwikkelen;
- Een inspirerend en betrokken team;
- Een marktconform salaris met uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden;
- Een moderne werkplek met alle tools die je nodig hebt om optimaal te presteren;
- Caribische vrijmibo's en teamuitjes met een enthousiast team!

Kan jij niet wachten om impact te maken en ons team te versterken? Stuur dan je cv en motivatie op via de chat rechtsonder op onze website.