

Op zoek naar een leuke baan?

Business Development Manager

België & Luxemburg

Easy Payment Services is op zoek naar een dynamisch salestalent om ons team te versterken! Als business development manager zal u in België verantwoordelijk continue op zoek zijn naar nieuwe kansen in de markt. Meer specifiek bij de events, vaste venues en vershandel! Je gaat als teamplayer een team van professionals versterken waarbij je op eigen initiatief op jacht gaat naar nieuwe business. Je rapporteert rechtstreeks aan de CEO.

Wat je gaan doen?

- Nieuwe business acquisitie;
- Uitwerken salesplan voor nieuwe prospectie, cold calling, cross-selling, upselling,... met duidelijke salestargets;
- Sales meeting op regelmatige basis waarin u rapporteert t.o.v. het opgezette salesplan;
- Uitwerken van deelnames aan beurzen & congressen alsook participatie;

Over het bedrijf:

EASY PAYMENT SERVICES-group, is een van de leidende payment services providers op Europees vlak met 20 jaar ervaring! We zijn 1 van de topspelers in de ontwikkeling van de omnichannel strategy en zijn op zoek naar extra ambitieuze werkkrachten om onze positie en propositie aan de markt te versterken.

Functie-eisen:

- Ervaring met het opstarten van nieuwe businesses is een voordeel, maar geen must;
- U spreekt zowel Nederlands, Engels als Frans;
- >2 jaar ervaring als sales in B2B;
- Sterk in presentatie, administratie & onderhandelen.

Op zoek naar een leuke baan?

Wat bieden wij:

Werkervaring in de fintech industrie, sales en marketing.

Kansen om jezelf te ontwikkelen en je eigen ideeën op het gebied van sales en marketing tot uitvoering te brengen. U krijgt de vrijheid om uw eigen project op te bouwen.

Marktconforme verloning met bonussen/commissie

Solliciteer op:

fredrik@easypayments.be t.a.v. Fredrik Van Hulle

09/394.1.394