

VACATURE Commercieel manager

28 februari 2023

Levent Group B.V. heeft een unieke propositie!

“Kwalitatief achtergrondonderzoek is dé voorwaarde voor een stabiele werkomgeving”

Ieder bedrijf streeft ernaar om de maximale potentie uit haar medewerkers te halen. Wij geloven dat een voorwaarde om dit te kunnen bereiken psychologisch veilige samenwerking is. Integer gedrag op de werkvloer betekent voor ons een werkomgeving waarin iedereen een hoge mate van betrouwbaarheid bezit. Kwalitatief onafhankelijke toetsing op integriteit legt daar de fundering voor en dat is onze core business!

Wij hebben jou nodig om binnen onze organisatie een verdiepingsslag te maken en om met een enthousiast team verder te bouwen door onze 15-jarige bewezen propositie verder uit te rollen bij onze potentiële opdrachtgevers.

Make the work environment safe again!

Wij zoeken een commerciële kartrekker met senioriteit en intrinsieke motivatie om een bijdrage te mogen leveren aan een stabiele en psychologisch veilige werkomgeving!

Gaat jouw hart sneller kloppen van het idee om ons bedrijf verder te laten groeien? Wil jij doorgroeien naar de rol van Commercieel Directeur van een bedrijfsrecherchebureau en daarmee helpen om veiligheid op de werkvloer te realiseren en bedrijfsculturen gezond te maken? Heb je hart voor veiligheid, passie voor ondernemerschap en de commerciële drive om onze dienstverlening groot te maken? Lees dan verder!

Jouw werkzaamheden binnen ons gedreven team:

Als Commercieel Manager ben je eindverantwoordelijk voor de resultaten van het sales- en marketingteam a.d.h.v. de verkoop van opdrachten en het (strategisch) in de markt zetten van onze dienstverleningen met als doel: een meetbare realisatie van groei in de breedste zin van het woord! Je rapporteert aan de directie en je maakt onderdeel uit van het MT. Ons team houdt van snel & smart schakelen, beschikt over de “doe” modus en bezit een hoge werkethos. Dit gaat allemaal gepaard met een gezonde dosis humor! Ons kernthema is ontwikkeling zowel op organisatorisch, professioneel als ook op individueel niveau a.d.h.v. het IKIGAI concept.



Jouw werkzaamheden binnen Levent Group B.V.?

Je bent een groot deel van de week in gesprek met (potentiële) opdrachtgevers waarbij jouw gesprekspartners o.a. bestaan uit de RvB, Directie, HR en Compliance. Je adviseert hen op het gebied van een stabiele werkomgeving. Je hebt ervaring en bent in staat de sales cyclus in kaart te brengen en o.a. (digitaal) te optimaliseren/versnellen. Ook heb je een oogje voor nieuw sales talent waarmee je jouw team gaat vormen!

Je stuurt de eerder genoemde sales en marketing professionals aan. Het is een zelfstandig team, dus je zal je met name richten op het vertalen van de commerciële strategie naar het team om deze samen uit te voeren. Verder wordt er van je verwacht dat je de professionals ondersteunt en begeleidt in hun (persoonlijke) ontwikkeling.

Bovenstaande vertaalt zich concreet naar het volgende:

- Je bouwt ons klantenbestand verder uit, werkt aan langdurige klantrelaties en beheert deze.
- Je bent eindverantwoordelijk voor meerdere grote en complexe strategische (inter)nationale accounts.
- Je bent net als wij, gepassioneerd over het vinden van oplossingen die succesvol zijn voor zowel de klant als voor ons.
- Je bedenkt een sterke commerciële strategie met de nadruk op Levent Group B.V. als autoriteit op het gebied van hoogwaardige employment screenings.
- Je bent die professional die moeiteloos zijn of haar skills inzet om een waardig gesprekspartner op management niveau te zijn.
- Je stelt samen met jouw team een jaarplan en meerjarenplan op.
- Stuurt de team- en individuele targets aan.
- Je werkt mee aan het vernieuwen van onze diensten.
- Samen met het team werk je aan het schrijven van aanbestedingen.
- Je brengt offertes uit en bewaakt de gemaakte afspraken die voortkomen uit onderhandelingen (contract compliancy) en je voert het beheer over de contracten.
- Evalueren en bijsturen/verbeteren van de dienstverlening.
- Opbouwen en beheren van relaties (relatienetwerk) met name gericht op de tactische en strategische relaties en op DMU niveau.

Dit kan je:

Er is een aantal dingen die wij belangrijk vinden om deze functie goed te kunnen uitvoeren:

- Je bent in het bezit van een bachelor- of masterdiploma (bij voorkeur in marketing, communicatie, bedrijfskunde, commerciële economie).
- Je bent communicatief sterk en beschikt over resultaatgerichte en leidinggevende vaardigheden aan sales professionals.
- Je hebt een uitgebreid netwerk en onderhoudt contacten op DMU niveau.
- Je hebt aantoonbare ervaring in het verkopen van dienstverlening (B2B).
- Je hebt aantoonbare ervaring met aanbestedingstrajecten.
- Je beschikt over goede Nederlandse en Engelse communicatieve vaardigheden.
- Je bent in bezit van een rijbewijs B.
- Ervaring in de security riskmanagement, fraude bestrijding en/of cyberveiligheid is een pré maar dit is geen vereiste.

Dit ben je:

Je past bij ons als Commercieel Manager als je je herkent in de volgende punten:

- Je maakt makkelijk contact met anderen en kan met verschillende type mensen goed samenwerken (van inhoudelijke specialisten tot commerciële professionals).
- Je beschikt over resultaatgerichte en leidinggevende vaardigheden en bent daarnaast een verbindende leider die zorgt dat onze salesprofessionals een hecht team vormen.
- Je bent goed in verbanden leggen, creatief denken, nieuwe dingen verzinnen en oplossingen bedenken. Oftewel: je bent sterk in conceptueel denken.
- Je werkt en handelt resultaatgericht a.d.h.v. de targets en budgetten.
- Netwerken is jouw tweede natuur en je staat open voor je omgeving. Je hebt dan ook een uitgebreid netwerk en onderhoudt contacten op directieniveau.
- Je bent een professional met senioriteit die moeiteloos zijn of haar skills inzet om een waardig gesprekspartner op managementniveau te zijn.
- Je handelt transparant.
- Je ziet overal kansen en houdt van aanpakken. Je handelt pro actief en zorgt dat niets blijft liggen.

Dit krijg je:

Wij vinden het belangrijk dat onze collega's zich volop naar wens kunnen ontwikkelen. Als je bij ons aan de slag gaat dan verdienen je het volgende:

- Een uitdagende functie binnen een professionele organisatie, die autoriteit is in het creëren van een stabiele en psychologisch veilige werkomgeving.
- Bevlogen collega's die staan te springen om met je van start te gaan.
- Uitdaging en verantwoordelijkheid.
- Flexibele werktijden.
- Een vast basissalaris met een aantrekkelijke bonus- en commissiemodel (het verwachte jaarlijkse bruto-inkomen ligt tussen €40.000 - €100.000 inclusief bonussen en commissies, afhankelijk van jouw prestaties).
- Studie, ontwikkel- en opleidingsmogelijkheden.
- Een leaseauto, laptop en mobiele telefoon.

Meer weten?

Stuur je CV met motivatie brief of wil je meer informatie over de functie of over Levent Group B.V., neem dan contact op met Veerle de Beurs op telefoonnummer 088 987 6000 of stuur een mail naar veerle.de.beurs@leventgroup.nl.

Onderdeel van de selectieprocedure zijn een pre-employment screening en een screening door de afdeling Bestuurlijke politiezorg van de Politie Midden Nederland.