



Business Development Manager

BRUSSELS

External Description

Business Development Manager

bpost streeft ernaar een inclusieve omgeving te creëren met uitdagende projecten en inspirerende samenwerkingen. Onze medewerkers zijn het hart van onze organisatie, daarom geloven we niet in jobs, maar in carrières. We zijn momenteel op zoek naar een Business Development Manager om mensen en de samenleving met elkaar te verbinden.

Jouw missie

Ben jij onze nieuwe Business Development Manager, die in staat is om de meest innovatieve e-commercebedrijven op de Belgische markt met elkaar te verbinden?

Wij zijn het meest mensgerichte en duurzame bedrijf, met de ambitie om de fysieke verbinder te zijn tussen e-commercebedrijven en Belgische consumenten.

Voor e-commercebedrijven is bpost niet alleen een logistieke speler die gespecialiseerd is in omnichannel-logistiek, orderverwerking, grensoverschrijdende zendingen en last-mile levering. We bieden ook communicatieservices aan om het verkeer naar hun website te verhogen en conversies te verbeteren.

Als Business Development Manager:

Ben je een echte "hunter", die in staat is om nieuwe strategische opportuniteiten te identificeren en te ontwikkelen bij bestaande klanten én bij prospecten. Je rekent hiervoor op je netwerk, je initiatieven en je expertise in e-commerce. Je bent de drijvende kracht achter de groei van bpost op de Belgische markt.

Bouw je relaties op met nieuwe prospecten en zet je ruwe ideeën om in rendabele businessplannen voor beide partijen.

Beheer je deze relaties verder dan de opstartfase, met regelmatige commerciële meetings om sterke en strategische partnerships op te bouwen.

Jouw profiel

Bij ons telt niet waar je vandaan komt, maar waar je naartoe wilt. Wat je meebrengt is belangrijker dan je achtergrond. Voor deze job zijn we op zoek naar iemand met deze vaardigheden:

- Je hebt minstens 5 jaar ervaring in een business development functie binnen de logistieke sector.
- Je bent een geboren communicator en weet je boodschap aan te passen aan verschillende gesprekspartners. Je spreekt vloeiend Nederlands en Engels. Dankzij je relationele vaardigheden bouw je vlot sterke en duurzame relaties uit.

- Je beheerst verkooptechnieken en hebt ervaring met lange en complexe salescycli.
- Je bent autonoom, proactief, resultaatgericht en je combineert een praktische instelling met kritisch denken.
- Je beschikt over gezond verstand en diplomatie om vertrouwelijke of gevoelige dossiers te behandelen

Ons aanbod

We willen dat jij je bij ons even welkom voelt als dat langverwachte pakje aan de deur. Dat je een competitief bruto maandsalaris krijgt, dat spreekt voor zich. Daarnaast kan je ook rekenen op:

Maaltijdcheques van €8 per gewerkte dag

Hospitalization-, group- and disability insurances

Een smartphone abonnement met 25GB data

Een flexibel verloningsplan, waarmee je voordelen op jouw maat kiest. Een bedrijfswagen, fietsleasing, openbaar vervoer, extra vakantiedagen,... de keuze is aan jou.

De mogelijkheid om toe te treden tot het Federaal Mobiliteitsplan

Work/life balans, dankzij onze flexibele uren en de mogelijkheid om van thuis te werken

20 dagen wettelijk verlof, aangevuld met 7 dagen extra wettelijk verlof

Een eindejaarspremie, prestatie gebonden bonus en dubbel vakantiegeld

Kortingen bij meer dan 100 bpost-partners

Over bpost

bpost is de grootste postoperator in België en als onderdeel van bpostgroup evolueren we naar een regionale en digitale expert in pakjeslogistiek. Met een focus op sociale en ecologische duurzaamheid vormen onze mensen de basis van alles wat we doen. We geloven in het stimuleren van een cultuur die diversiteit, inclusie en carrièregroei ondersteunt, zodat iedereen de kans krijgt om te bloeien en succesvol te zijn.

Meer info over [bpost and bpostgroup](#)

Niets voor jou?

[Ontdek onze andere vacatures](#)

Meer informatie over deze job?

Neem gerust contact op met Cheima HAMDI

#bpostgroup #LI-DNI