

Business Development Manager

Wil jij bijdragen aan het snelstgroeiende, meest duurzame en groene logistieke netwerk van Nederland en België? Ben jij overtuigend, kan je je enthousiasme inzetten om potentiële partners binnen te halen en ben je pas echt tevreden als de deal is geclosed? Dan komen we graag met jou in contact.

Over ons

Wij zijn Homerr, de scale-up die de wereld van logistiek flink aan het opschudden is. Door onze slimme én duurzame oplossingen, maken we de groeiende e-commerce markt futureproof. Door onder andere gebruik te maken van bestaande routes, besparen we direct tot wel **79% CO2** uitstoot. Met een ambitieus team dat gepassioneerd is over duurzaamheid en optimalisatie, werken we hard aan het vergroenen van de logistieke sector. Week na week hebben we weer nieuwe mijlpalen en worden weer een stukje beter. Zo zijn we vorig jaar ruim 1000% gegroeid en zitten we sinds kort in België.

De functie

Als **Business Development Manager** ben je verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe partners. Denk hierbij aan retailers, webshops of E-commerce bedrijven als bijvoorbeeld Vinted, Zalando, Decathlon en Body&Fit. Je bent resultaatgericht en haalt energie het binnenhalen van partners die gebruik gaan maken van het duurzame Homerr netwerk. Je bouwt een goede relatie op en bent ook betrokken bij de onboarding. De ene dag ben je de hele dag op pad naar klanten en de andere dag staat in het teken van het bedenken van nieuwe strategieën om nieuwe klanten binnen te halen of het nabellen van nieuwe leads. Deze zelfstandige rol brengt veel afwisseling en vrijheid met zich mee en er zijn volop doorgroeimogelijkheden. Jij bent in de lead.

De verantwoordelijkheden

- Je zorgt voor een goede instroom van nieuwe businesspartners door gebruik te maken van je netwerk, ervaring en creativiteit;
- Je bent goed op de hoogte van de laatste marktontwikkelingen en speelt hierop in;
- Je draagt bij aan een soepele onboarding van nieuwe partners en bent in staat goede relaties met klanten te onderhouden;
- Je bent de sparringpartner van onze Head of Sales en werkt nauw samen met de verschillende interne afdelingen.

Wie zoeken wij?

- Afgeronde HBO of WO-opleiding met minimaal 3 jaar relevante B2B sales ervaring, bij voorkeur in de E-commerce;
- Je bent ambitieus en enthousiast over duurzaamheid;
- Je krijgt energie van resultaat, bent verbaal sterk en een echte 'hunter'.

Wat bieden wij?

- Een goed salaris en bonusregeling, leuk team en ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei;
- Een verantwoordelijke functie met veel vrijheid en verantwoordelijkheden;
- Werken in een ondernemende, snelgroeiende en duurzame scale-up in Amsterdam.

Word jij onze nieuwe collega?

Stuur dan een mailtje naar career@homerr.com met je CV en motivatie. Mocht je eerst meer informatie willen, bel dan even met Stijn via 06 15 64 00 69