



GIM - Smart geo insights – Business Development Manager

We zijn op zoek naar...

een **Business Development Manager** om de groei in onze verkoop van onze geo-dataoplossingen, waaronder ons flagshipproduct **Belmap**, te versnellen.

Hieronder vind je geen standaard vacaturetekst, maar een kort verhaal over waar jij het verschil kunt maken. Wil jij met ons meewerken aan een samenleving waarin geodata mensen helpt om beter te leven en slimmere beslissingen te nemen? Neem dan contact met ons op!

Als Business Development Manager

binnen het team dat de **private sector** bedient (zoals banken, verzekeraars, vastgoedbedrijven, energieproviders en ESCO's), beheer ik het volledige salesproces van **A tot Z** binnen dit marktsegment.

Dankzij mijn **ondernemende houding** en **kennis van deze sectoren** kan ik vlot nieuwe prospects benaderen en contact leggen met **key decision makers** binnen de doelmarkten.

Het stellen van doordachte vragen is mij niet vreemd, en met deze **consultatieve verkoopaanpak** zorg ik ervoor dat klanten mij zien als een **vertrouwde, visionaire adviseur** die echte meerwaarde toevoegt aan hun business met de producten van GIM.

Door mijn **ervaring of interesse in datatechnologie** en de ondersteuning van onze technische experts, begrijp ik de noden van de klant en vertaal ik deze naar een **passend voorstel** (de juiste oplossing, prijs en voorwaarden).

Tijdens mijn commerciële activiteiten werk ik nauw samen met mijn collega's van **Business Development en Marketing**, die mijn **sparringpartners** zijn op vlak van strategie en marktontwikkeling.

Ik verbeter de prestaties en functionaliteiten van onze geo-dataoplossingen via **co-creatie of testtrajecten** met klanten. Dankzij mijn nauwe opvolging kan ik snel schakelen en de juiste tactiek inzetten wanneer dat nodig is. Bij het vernieuwen van strategische en tactische plannen per klant, zorg ik ervoor dat de verschillende doelstellingen elkaar **duurzaam versterken**.

Tijdens dit proces houd ik steeds de **ESG-gedachtegang** van GIM in het achterhoofd.

Ik documenteer al mijn businessdevelopmentactiviteiten zorgvuldig, zodat we een **vlot intern verkoopproces** en een **uitstekende klantervaring** kunnen garanderen.

In lijn met de **continue verbeteringscultuur van GIM**, evalueer ik voortdurend zowel mijn eigen werking als die van onze salescyclus — met als doel **kortere verkooptrajecten** en een **optimale klanttevredenheid**.

Wat bieden wij jou?

Bij GIM zijn we ervan overtuigd dat medewerkers het verschil maken. Daarom geven we ze alle kansen om uit te blinken in een zelforganiserende context waarin we duidelijke verantwoordelijkheidsgebieden identificeren, met veel ruimte voor eigen beslissingen en initiatief. We bieden je een veelzijdige functie in een dynamisch en innovatief bedrijf, uitstekende arbeidsvoorwaarden en reële mogelijkheden voor loopbaanontwikkeling. Onze salarispakketten zijn marktconform, aangevuld met uitstekende voordelen en we geven je de keuze om te kiezen voor een mobiliteitsbudget, aangepast aan je persoonlijke behoeften.

<http://www.gim.be>

