



BUSINESS MANAGER VOOR INITIO BELGIË

BANKING – INSURANCE – DIGITAL TRANSFORMATION

Ambitieuus, Nederlandstalig en interesse om ons bedrijf verder mee uit te bouwen?

We zijn actief op zoek naar een nieuwe collega met initiële ervaring / interesse in business development, Nederlands als moedertaal (of perfect tweetalig Frans/Nederlands), en ambitie om een aantal sectoren verder uit te bouwen (Banking / Insurance / Utilities).

Samengevat zijn de business managers bij ons de personen die een deel van het bedrijf mee opbouwen en hierdoor een ruime management-ervaring kunnen opdoen aangezien we bij Initio een heel vlakke organisatie hebben. Je bent dan ook rechtstreeks betrokken bij het aanwerven van nieuwe werknemers, het vinden van nieuwe projecten & missies voor de consultants, de opvolging van deze projecten & missies, en het verder uitdiepen van klantenrelaties. Op termijn zal je een team van 15 à 20 mensen leiden.

ABOUT INITIO

Onze groep telt > 500 business consultants over 4 landen verspreid en kent een sterke groei. Onze bedrijfscultuur combineert de “sérieux” van onze klanten-relaties met een hoog “fun” gehalte ... we zoeken dan ook ‘jonge’ entrepreneurs die met de nodige coaching & opleiding snel op eigen benen zullen staan.

De verloning van de business managers is voor een groot deel gebaseerd op variabele elementen die naar boven toe niet geplafonneerd zijn en lineair gelinkt zijn aan de resultaten van je team, met daarbovenop een aantal incentives die aan de prestaties van Initio en onze groep gelinkt zijn.

JOB DESCRIPTION

Using your competencies and interpersonal & language skills (excellent Dutch & French), you’ll have to develop your own client portfolio and recruit your team members (Consultants, Managers and Experts) in order to create value for our clients and for the company.

RESPONSIBILITIES

BUSINESS DEVELOPMENT

- Develop your client & prospect network by active prospections;
- Organize & lead client meeting to sell our expertise and develop your project portfolio – follow-up your projects;
- Negotiate with clients & purchasing departments;
- Respond to RFP’s and coordinate the team effort when it concerns complex proposals;
- Transform prospection efforts and initial presence at new clients into a “Preferred Supplier” status;
- Work closely with the other Business Managers of Initio in order to improve your efficiency & Best-Practices and multiply opportunities.

HUMAN RESOURCES

- Identify and contact the candidates on the different network tools (LinkedIn, eFinancial, Monster...), and within your own networks;
- Organize and hold interviews; motivate high-potential candidates to join our team; and
- Negotiate the salary package for new comers.

MANAGEMENT

- Manage your consultant team, ensure that their financial knowledge is up-to-date or state of the art, organize trainings, ensure annual reviews & project follow-up;
- Improve your consultant's development, well-being and involvement in the company; and
- Give your input on the internal structure, procedures, best-practices, strategy...

YOUR PROFILE

- Master opleiding;
- Tussen 1 en 7 jaar ervaring, ervaring in de bank / verzekeringssector is een plus, ervaring in business development / accountmanagement is een plus;
- Nederlands als moedertaal (of perfect tweetalig Frans/Nederlands); en
- Entrepreneur-spirit.

RECRUITMENT PROCEDURE

Interesse?

Mail dan rechtstreeks Frederik Rademakers, Director, op frs@initio.eu en dan spreken we eens af voor een kennismakingsgesprek.