



gitp

Senior Business Development Manager

Utrecht



40 uur per week





Over GITP

GITP is een toonaangevend adviesbureau op het gebied van talentontwikkeling en human resource management. Met een breed scala aan diensten helpt GITP organisaties om talenten binnen hun teams en werknemers te identificeren, ontwikkelen en behouden. Ze maken gebruik van geavanceerde digitale tools zoals assessments, talent analytics, en op maat gemaakte trainingen om inzichten te verschaffen in het potentieel van mensen en teams. Deze inzichten worden gecombineerd met deskundig advies van ervaren professionals, waardoor organisaties beter onderbouwde HR-beslissingen kunnen nemen en strategische groei kunnen realiseren.

Het bedrijf, opgericht in 1947, heeft een rijke geschiedenis en een sterke focus op innovatie en mensgerichtheid. Door de jaren heen is GITP uitgegroeid tot een van de grootste spelers op de Nederlandse markt, met een sterke focus op het stimuleren van persoonlijke en professionele groei binnen organisaties.

Wat GITP kenmerkt, is hun innovatieve en mensgerichte aanpak. Hoewel zij gebruik maken van digitale hulpmiddelen en datagedreven inzichten, blijft de menselijke factor centraal staan in hun benadering. Dit maakt GITP een betrouwbare partner voor organisaties die op zoek zijn naar duurzame oplossingen voor hun HR-vraagstukken.

Meer informatie vind je op: www.gitp.nl

gitp

De functie in het kort

Jouw impact als Senior Business Development Manager

Als Senior Business Development Manager bij GITP ben je verantwoordelijk voor het managen en uitbouwen van grote contracten met strategische klanten. Dit betreft zowel het maximaliseren van omzet uit bestaande contracten als het vergroten van de aanwezigheid van GITP bij de juiste stakeholders binnen deze organisaties. Je bent een belangrijke gesprekspartner op C-level en bent in staat om complexe contracten te managen.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bent verantwoordelijk voor het benutten en optimaliseren van grote contracten. Je richt je hierbij op het verhogen van de omzet door slimme pricingstrategieën en upscaling binnen DMU's;
- Je identificeert en benut nieuwe commerciële kansen (cross- en upselling) bij bestaande en nieuwe klanten;
- Je hebt overzicht van de contracten, vernieuwingen en aankomende kansen, inclusief strategische pre-sales activiteiten;
- Je beheert en bent verantwoordelijk voor de uitbreiding van stakeholderrelaties binnen klantorganisaties en je zorgt ervoor dat de juiste personen aan tafel zitten om kansen te maximaliseren;
- Je treedt op als een trusted advisor voor klanten, met inzicht in het volledige productaanbod van GITP en de mogelijkheid om zelfstandig business lines te adviseren;
- Je hebt een scherp oog voor contractuele afspraken en kunt op strategisch niveau onderhandelen en advies geven. Je begrijpt het belang van goed contractbeheer voor het opbouwen van duurzame klantrelaties.

"Talent is overal, je moet het alleen zien."

GITP ontdekt en ontwikkelt talent met ervaren organisatiepsychologen, trainers en hoogwaardige Talent Analytics.

Jouw plek binnen de organisatie

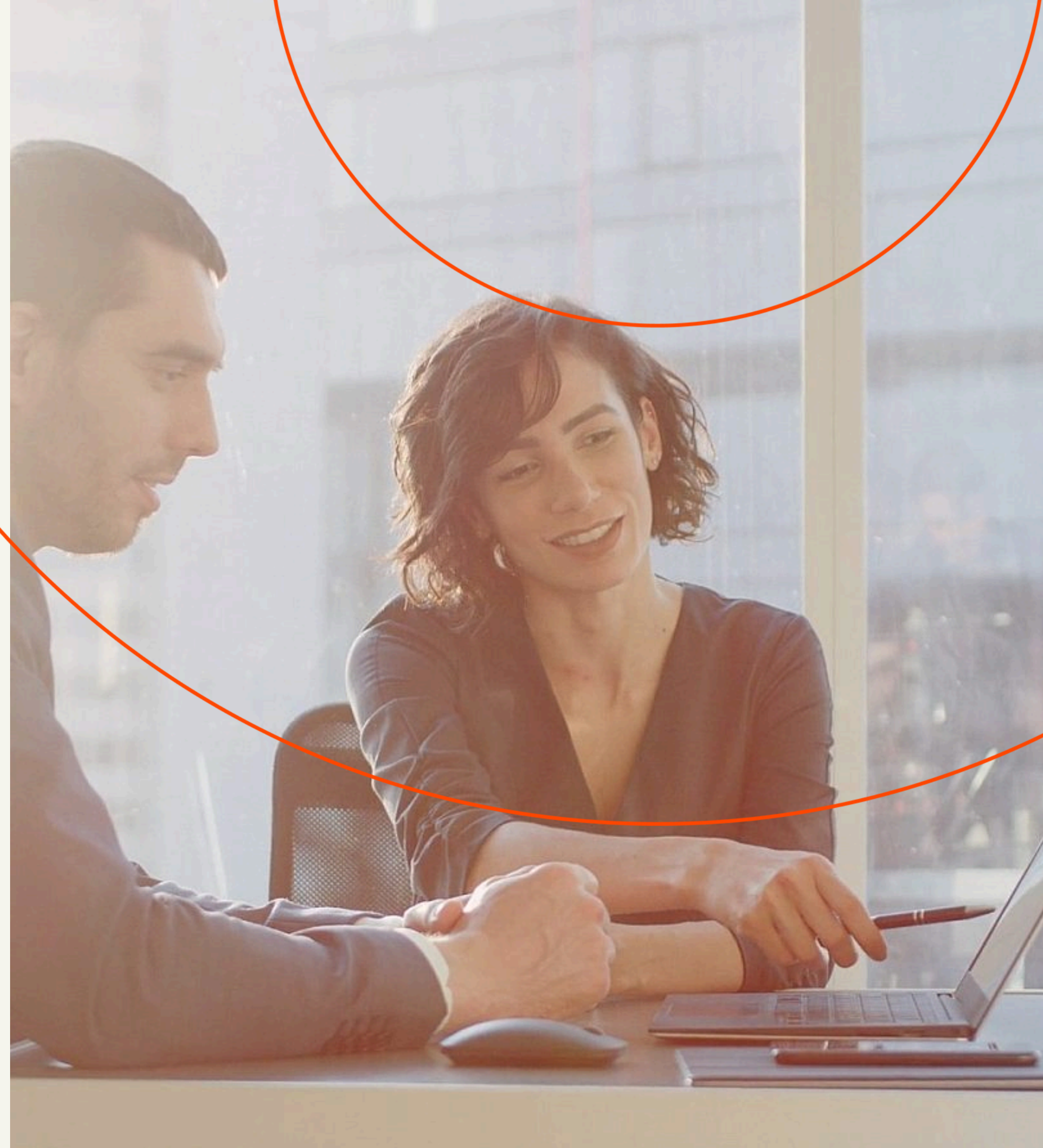
Je werkt in een hecht team van 7 Business Development Managers die elk zelfstandig werken, maar regelmatig de samenwerking opzoeken. Het kantoor is gevestigd in Utrecht, van waaruit je hybride kunt werken. Natuurlijk ben je ook veel bij klanten te vinden.

Wat jij meebrengt

GITP kent een warme en betrokken betrokken bedrijfscultuur waar ruimte is voor gezelligheid, openheid en samenwerken. Ze zijn op zoek naar een Senior Business Development Manager die zich herkent in onderstaande eisen:

- Afgeronde hbo/wo opleiding, bij voorkeur in psychologie, bedrijfskunde of een aanverwant vakgebied;
- Je hebt 5 tot 15 jaar ervaring in strategische business development, met bewezen succes in het managen van grote contracten en klantrelaties binnen de HR- of consultancysector;
- Je bent een strategische gesprekspartner met een scherp commercieel inzicht en sterke onderhandelingsvaardigheden;
- Je hebt kennis van data-gedreven HR-oplossingen;
- Je hebt ervaring met adviserende verkoop en het optreden als trusted advisor;
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend, in woord en geschrift;
- Je bent resultaatgericht, nieuwsgierig en gedreven. Daarnaast heb je een natuurlijke interesse in mensen en organisaties, en weet je door jouw professionele advies klanten te inspireren en aan GITP te binden.

Bovenal heb je een proactieve instelling, een open houding, en de mogelijkheid om strategisch belang en uitdagingen te identificeren en aan te pakken.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Strategie

Resultaat: behoud of versterking van de legitimiteit en/of de marktpositie van de eigen organisatie. Te realiseren door: het ontwikkelen van de lange termijn organisatiedoelstellingen en het uitzetten van hoofdlijnen waarlangs deze doelstellingen bereikt moeten worden.

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die de behoeften van belanghebbenden beantwoordt. Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Ondernemerschap

Bereid tot actie. Blijft niet stil zitten als er iets moet gebeuren, maar gaat meteen aan de slag.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Netwerken

Het opbouwen van relaties die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.

Impact

Een betrouwbare eerste indruk op anderen maken en deze weten te handhaven.

Besluitvaardigheid

Beslissingen nemen door middel van het ondernemen van acties of zich vastleggen door middel van het uitspreken van oordelen.

Samenwerken

Een actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

Werken bij GITP: dit mag je verwachten

GITP biedt een uitdagende, strategische rol aan in een organisatie die staat voor ontwikkeling van divers talent. Je krijgt ruimte voor persoonlijke ontwikkeling via de GITP Academy en toegang tot trainingen zoals persoonlijk leiderschap.

Daarnaast bieden zij de volgende arbeidsvoorwaarden:

- Een marktconform salaris op basis van 40 uur, passend bij jouw kennis en ervaring;
- 27 vakantiedagen en 8% vakantiegeld;
- Een 13e maand;
- Een uitstekende pensioenregeling en collectieve zorgverzekering;
- Auto, telefoon en laptop van de zaak;
- Een fijne (flex)werkplek op het nieuwe, moderne kantoor in Utrecht;
- Hybride werken en een thuiswerkvergoeding;
- Vrijblijvende uitjes, feesten en bijeenkomsten.

INTERESSE?

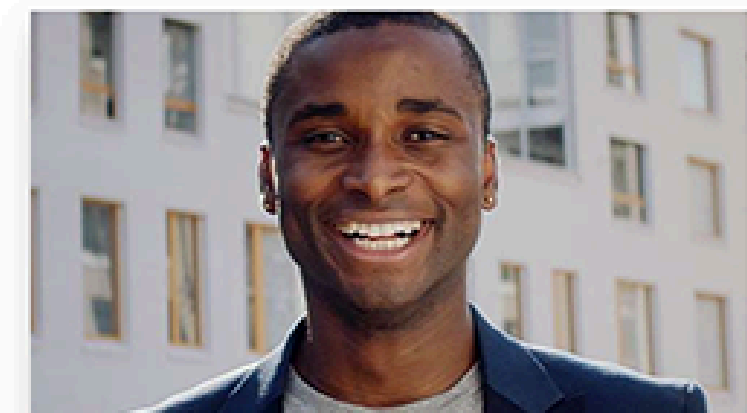
Neem contact op met Amber Galestien via 06-18 66 43 66 of ambergalestien@luke.nl

www.luke.nl

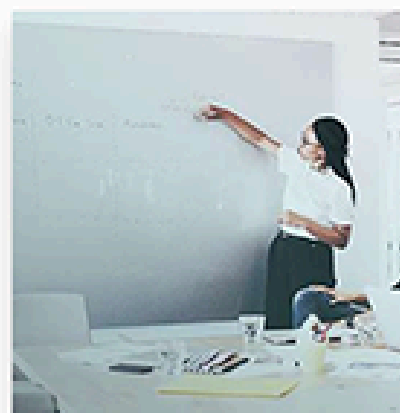


GITP HELPT TALENT T ONTDEKKEN EN ONTWIKKELEN

[Onze diensten →](#)



ASSESSMENTS



TRAININGEN