



Business Development Manager

's-Hertogenbosch 

40 uur per week 



*People
first.
Digital
first.*



Over Tilaa

Tilaa is een Nederlands cloudbedrijf gespecialiseerd in Virtual Private Servers (VPS) en moderne applicatieplatformen. Vanuit een sterke technische achtergrond levert Tilaa flexibele en veilige infrastructuurdiensten aan klanten in onder andere de zorg, ICT, e-commerce en marketingsector. Met een nieuw platform; Nexaa richt Tilaa zich op SaaS-bedrijven en softwareontwikkelaars in Europa die behoefte hebben aan container-based infrastructuur, automatische scaling en diepgaande optimalisatie.

Tilaa is een moderne en mensgerichte organisatie met een duidelijke missie: het leveren van krachtige cloudoplossingen zónder gedoe. Klanten kunnen rekenen op een stabiele technische basis, en medewerkers op een omgeving waarin hun kennis en ideeën het verschil maken. Gebruikers van de Tilaa cloud kunnen 24 uur per dag servers uitrollen en beheren, zonder dat hier menselijke handelingen aan te pas komen.

De sfeer is informeel en open, met korte lijnen, veel eigen verantwoordelijkheid en ruimte voor initiatieven. Ondanks de technologische aard van het bedrijf, staat menselijk contact, klantgerichtheid en teamspirit bij Tilaa centraal.

Meer informatie vind je op: www.tilaa.com



De functie in het kort

Jouw impact als Business Development Manager

Als Business Development Manager bij Tilaa ben je de drijvende kracht achter de commerciële groei van de organisatie. Jouw primaire focus ligt op het realiseren van new business: het identificeren, benaderen en overtuigen van nieuwe klanten binnen de wereld van softwareontwikkeling, SaaS en IT-dienstverlening; sectoren die volop in beweging zijn.

Je opereert op het snijvlak van techniek en commercie. Dat betekent dat je inhoudelijk kunt meepraten met CTO's, developers en technisch inkopers.

Of het nu gaat om een schaalbare oplossing voor een SaaS-platform of een

veilige hostingoplossing voor een zorgapplicatie: jij doorgrondt de

klantbehoefte en weet hoe Tilaa daarop in kan spelen. Tilaa zoekt een gedreven

en energieke professional die zich snel wil verdiepen in de technologie, markt en

klantbehoeften. Iemand die niet alleen commercieel denkt, maar ook een

natuurlijke nieuwsgierigheid heeft naar wat klanten écht nodig hebben.

Inhoud van de functie

- Het aantrekken van nieuwe klanten, je benadert prospects actief en weet met jouw energie en overtuigingskracht beslissers aan tafel te krijgen;
- Opbouwen van langdurige klantrelaties door inhoudelijk te adviseren op cloud- en containeroplossingen;
- Ontwikkelen en uitvoeren van salesplannen, inclusief marktbenadering, klantsegmentatie en positionering;
- Deelnemen aan conferenties en kennisevenementen samen met de CTO;
- Samenwerken met technische collega's om serveroplossingen af te stemmen op de behoeften van de klant;
- Signaleren van marktontwikkelingen en klantbehoeften t.b.v. productontwikkeling;
- Zorgen voor een goede overdracht naar support en techniek bij gesloten deals.

GEEN WOORDEN MAAR DATA

Jouw plek binnen de organisatie

Als Business Development Manager werk je nauw samen met het managementteam van Tilaa (CTO en CEO) en ben je sparringpartner voor productontwikkeling, marketing en techniek. Het kantoor is gevestigd in Den Bosch, van waaruit je hybride kunt werken. Natuurlijk ben je ook veel bij klanten te vinden.

Wat jij meebrengt

Je bent een echte sales professional, die nieuwe kansen weet te identificeren. Door jouw oprechte interesse in de klanten, weet jij partnerships op te bouwen. Jouw commerciële skills zorgen ervoor dat je Tilaa op de kaart zet bij nieuwe én bestaande klanten.

- Een relevante afgeronde hbo/wo opleiding, bijvoorbeeld commerciële economie;
- Een bewezen track record in sales, bij voorkeur in cloud, SaaS of IT-infrastructuur;
- Technische affiniteit is een must; ervaring met hosting, cloud, containers of platformoplossingen is een pré;
- Sterke overtuigingskracht, je weet anderen te enthousiasmeren, beïnvloeden en overtuigen op basis van inhoud en vertrouwen;
- Begrip van IT-architectuur, databases, schaalbare applicaties;
- Communicatief sterk, in staat om met techneuten én C-level te schakelen
- Beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift;
- Leergierig, energiek en zelfstandig.

Bovenal ben je open-minded en passend binnen een informele en resultaatgerichte organisatiecultuur.



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

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.

Verkoop

Resultaat: maximalisering van financieel rendement. Te realiseren door: het leveren van diensten en/of producten tegen een vastgestelde of overeengekomen prijs en randvoorwaarden.

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.

Gedragscompetenties | 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 juiste argumenten en methode.

Impact

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

Vasthoudendheid

Bij een bepaald actieplan of opvatting blijven totdat het beoogde doel bereikt is of ophoudt redelijkerwijze bereikbaar te zijn.

Werken bij Tilaa: dit mag je verwachten

Je wordt onderdeel van een ambitieuze en jonge organisatie in een open, directe en informele cultuur. Vanuit een prachtig kantoor in het centrum van Den Bosch, werken ze hard aan hun merk en ambities. Bovendien geniet je van veel vrijheid en verantwoordelijkheden in je functie. Tilaa creëert omstandigheden waarin jij je werk met plezier kunt doen. Dan nog even de belangrijkste voordelen:

- Een passend salaris afhankelijk van ervaring en expertise;
- 25 vakantiedagen;
- Gratis verzorgde lunch;
- Een pensioenbijdrage;
- Leaseauto;
- Variabele werktijden, mogelijkheden tot thuiswerken;
- Volop ruimte voor persoonlijke ontwikkeling, een opleidingsbudget van maar liefst € 2.000,- per jaar;
- Gezellige borrels, team events en spetterende tafeltenniscompetities.

INTERESSE?

Neem contact op met Amber via
+ 31 6 18664366 of ambergalestien@luke.nl

www.luke.nl

