

Wij zijn Groningen Seaports. We exploiteren, ontwikkelen en beheren de havens van Delfzijl en de Eemshaven met aangrenzende industrieterreinen. Met ruim honderd medewerkers zetten we ons elke dag vol passie in voor onze klanten. We bieden logistieke en infrastructurele diensten en houden ons bezig met de uitgifte en het onderhouden van haven- en bedrijfsterreinen.

Dat doen we niet zomaar. We zijn ons continu bewust van het belang van duurzaamheid en vergroening en participeren in initiatieven die de moeite waard zijn. We worden warm van innovaties en nieuwe ontwikkelingen, in het bijzonder op het terrein van energie, groene chemie en circulariteit. Dat maakt ons anders, dat maakt ons een belangrijke speler in de groene ambities van Noord-Nederland.

Gericht op de versterking van ons Business Development team, is er een vacature voor

Business Developer Gebiedsontwikkeling

(Fulltime 36 uur/week)

Wij zijn op zoek naar een gedreven en resultaatgerichte Business Developer met bewezen succes in het identificeren en ontwikkelen van koers en kansen. Deze functie is erop gericht om in teamverband het vestigingsklimaat vóór en tezamen mét bedrijven en omgeving nog verder te verbeteren én toekomstgericht te verduurzamen.

Taken:

- Het initiëren en vormgeven van programma's gericht op utiliteitnetwerken en stoffenstroom tussen bedrijven in de regio;
- Tezamen met collega's en partners implementeren van projecten. Hierin ben je niet bang om iets nieuws en innovatiefs voor te stellen;
- Coördineren van diverse projecten en processen, waarbij je verantwoordelijk bent voor het bijbehorende stakeholdermanagement;
- Deelnemen aan overleg vanuit een integrale samenwerking met betrokken teams, medewerkers en stakeholders;
- Het initiëren en ontwikkelen van nieuwe markt- en verdienmodellen die ondersteunend zijn voor toekomstgerichte en duurzame bedrijfsvoering;
- Opstellen van businesscases en de uitwerking hiervan implementeren;
- Bewaken van de randvoorwaarden waarbinnen projecten door derden worden gerealiseerd.

Dit breng jij mee:

- Je hebt ervaring in Business Development, of gerelateerde functies;
- Je hebt een trackrecord van het succesvol genereren en behalen van doelen;
- Aantoonbare ervaring in het opbouwen van relaties met klanten en partners;
- Ervaring in onze ontwikkeldomeinen van energie, biobased chemie en/of circulaire economie.

Dit vragen wij van jou:

- Strategische planning en uitvoering van groeistrategieën;
- Analytisch denkvermogen om gegevens te interpreteren en strategische beslissingen te nemen;
- Teamwork en samenwerking met klanten, partners en belanghebbenden;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk;
- Presentatievaardigheden om overtuigende pitches te geven.

Wat bieden wij jou:

- Een boeiende en dynamische werkomgeving;
- Veel ontwikkelings- en opleidingsmogelijkheden;
- Een professionele, informele en open cultuur;
- Veel ruimte voor eigen initiatieven;
- Een functie die is vastgesteld in functionele salarisklasse 10 (maandsalaris min. € 5.200 – tot max. € 6.000) de indeling is afhankelijk van werkervaring;
- Een pkb-budget van 19,6% per jaar;
- Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden.

Informatie/sollicitatie

Voor meer informatie over de inhoud van de functie kun je contact opnemen met Wisse Hummel, manager Sales & Business Development (w.hummel@ groningen-seaports.com).

Sollicitatie

Heb je interesse in deze functie? Stuur je motivatie en cv naar: vacature@ groningen-seaports.com.