

Business Development Manager

Als Business Development Manager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen van nieuwe business buiten onze traditionele automotive-markt binnen Europa en daarbuiten. Je levert een directe bijdrage aan de strategische groei van AWL door nieuwe markten te identificeren, segmentstrategieën te ontwikkelen en intake-doelstellingen te realiseren.

Je opent deuren binnen grovere industrieën zoals **heavy equipment, rolling stock en** aanverwante industrieën en positioneert AWL bij organisaties die ons vaak nog niet kennen. Je werkt nauw samen met Proposal/Sales Engineering, Accountmanagers, Marketing en R&D om een sterke business development roadmap neer te zetten. Inzichten uit markt- en concurrentieonderzoek vertaal je naar concreet advies richting het management.

Je opereert vanuit Europa maar hebt door het globale karakter van AWL ook intensief contact met collega's in Noord-Amerika en Azië. Zodra de eerste projecten succesvol zijn gestart, draag je het klantbeheer over aan een Account Manager. Zo blijf jij gefocust op waar jij het sterkst in bent: **new business creëren**.

Wat ga je doen?

- Actief bouwen aan een duurzame en goed gevulde salesfunnel door prospects te identificeren, benaderen en kwalificeren.
- Voeren van verkennende gesprekken op strategisch niveau en openen van deuren binnen internationale DMU's.
- Actief nieuwe klanten benaderen en marktkansen ontdekken door gerichte campagnes en onderzoek naar markttrends en concurrenten.
- Leiding nemen in de verkoop van gerobotiseerde automatiseringsprojecten, incl. het opstellen van een winnende propositie.
- Bepalen van de marktbenadering: intake-targets, pricingstrategie, segmentplannen en forecasting.
- Vertegenwoordigen van AWL op relevante conferenties, beurzen en industrie-evenementen.
- Bewaken van de pipeline-voortgang tot aanvraag of opdracht en afstemmen met collega's.
- Plannen van on-site bezoeken en bewaken van pipeline-voortgang van aanvraag tot opdracht.