



## Business Development & Partnerships

Met liefde en daadkracht faciliteren wij veranderingen bij bedrijven en maken we van visie werkelijkheid. Door het slim inrichten en trainen van de veranderorganisatie spelen we in op de snel veranderende wereld waar we in leven. Voor het behalen van onze ambitieuze groei doelen zijn we op zoek naar een medior account manager (business development en partnerships).

### **Wie zijn wij?**

Bliss is ontstaan vanuit de overtuiging dat het behalen van resultaten en het hebben van plezier hand in hand gaan. Wij geloven dat dit wordt bereikt door het zijn van een engineer van je eigen bestaan: het nemen van verantwoordelijkheid voor je eigen levensgeluk. Met deze mindset kunnen we genieten van de pieken maar ook van de dalen, de zogenaamde highs en lows die een veranderproces met zich meebrengt.

In onze snelle wereld waarin kennis te koop is, maakt de juiste persoon het verschil. Onze mensen zijn ze nieuwsgierig en durven ze hun eigen perspectief te challengen door middel van het stellen van vragen. Door snelle en efficiënte besluitvorming en niet op te geven wanneer alles tegen lijkt te zitten zijn ze resultaatgericht. Met een open hart en de intentie om de ander te begrijpen durven ze te luisteren in plaats van alleen te spreken en waar nodig positief te confronteren. Zo maken we duurzame impact in complexe en veranderlijke omgevingen. Binnen het faciliteren van verandering hebben wij vier cirkels met expertisegebieden gedefinieerd: Project Management, Agile Change Management, Business Improvement Management en Implementatie Management.

### **Wat ga je doen?**

Door je nieuwsgierigheid en het goed snappen van het verander vak kun jij alles uit een gesprek halen en weet jij de vraag achter de vraag boven tafel te krijgen. Je snapt hoe organisaties werken en waar ze tegenaan lopen bij verandervraagstukken en weet precies welke bedrijven onze dienstverlening het hardst nodig hebben. Je bent continu met klanten in gesprek en weet op het juiste moment de deal te sluiten. Door je organisatiesensitiviteit en mensenkennis weet je de juiste match te maken tussen Bliss\*er en de klant. Jouw rol is een combinatie van het onderhouden van bestaande relaties en deze uit te bouwen en het aangaan van nieuwe



relaties. Dit betekent dat je ook verantwoordelijk bent voor het aandragen van nieuwe klanten en ze enthousiast te maken over het verhaal van Bliss.

Klanten willen met ons samenwerken omdat jij een gedreven sparringpartner bent die weet wat er nodig is om een verandering te realiseren en daar op goede manier invulling aan geeft. Met behulp van je sterke communicatieve skills haal je new business binnen en door je oprechte en persoonlijke benadering weet je relaties te onderhouden. Je oren staan continu gespitst en geen kans gaat jou voorbij.

### **Herken je jezelf in het volgende profiel?**

- Je hebt minimaal 3 jaar ervaring in sales en accountmanagement;
- Ervaring in de consultancy en het faciliteren van verandering is een sterke pre;
- Je kent het verandervak en vindt het leuk maar je vindt het nog leuker om met klanten in gesprek te gaan over de gewenste verandering;
- Je houdt van het commerciële spel, onderhandelen zit in je bloed en je denkt continu in mogelijkheden;
- Je hebt een sterk zakelijk en persoonlijk netwerk en twijfelt er niet over om deze in te zetten;
- Je hebt een drive om meer liefde in de bedrijfswereld te brengen en gelooft erin dat plezier en succes hand in hand gaan;
- Je monitort de tevredenheid van de klant continu en let hierbij ook op het non-verbale. Doordat je op tijd weet in te grijpen wanneer nodig ontvang je geen klachten achteraf.

### **Wat bieden we je?**

- Marktconform salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een mobiliteitsbudget;
- Coachingsessies, zowel op persoonlijk vlak als vakinhoudelijk;
- Een geweldig team, doordat we als Bliss\*ers de verantwoordelijkheid nemen voor een goede sfeer waarin we het gezellig hebben en elkaar helpen;
- Een werkplek waar vanuit vertrouwen en vrijheid gewerkt wordt;
- Mogelijkheid om je als professional verder te ontwikkelen.

Heb je nog vragen over de rol van Business Development & Partnerships? Dan kun je contact opnemen met Astrid van Kamp via mail ([astrid.vankamp@teamb bliss.nl](mailto:astrid.vankamp@teamb bliss.nl)) of telefonisch (06-10838907). Als je enthousiast bent over ons en deze rol, dan maken we graag kennis met je!



Kom in contact op een manier die bij jou past, denk een aan filmpje of een kop koffie. **Je kunt ook het contactformulier onderaan [de website](#) pagina invullen.**