

Cyclobility – Business Developer B2B - België (mid/senior)

Als Business Developer bouw je onze aanwezigheid in België verder uit. Je volgt elk dossier op van het eerste contact tot en met de getekende overeenkomst en lancering. Daarna geef je de klant netjes door aan ons Customer Support Onboarding team.

Wat je gaat doen:

- **Je bouwt en beheert je eigen pipeline.** Je zoekt bedrijven op, legt het eerste contact (telefoon, mail, LinkedIn, events), voert discovery-gesprekken, geeft presentaties, beantwoordt bezwaren en onderhandelt tot de handtekening.
- **Je bewerkt de markt.** Je bepaalt samen met onze commerciële directeur welke sectoren en bedrijven je eerst aanpakt, via welk kanaal en met welke boodschap. Je stuurt bij zodra je ziet wat werkt, en je deelt wat je leert met de rest van het team.
- **Je spreekt de taal van al je gesprekspartners.** Je legt aan HR uit hoe fietslease in het verloningspakket past, rekent met finance het fiscale voordeel door en overtuigt de directie van het nut voor hun mensen.
- **Je zorgt voor een vlotte overdracht.** Een deal is pas rond als het onboarding team weet wat er beloofd werd, wie de contactpersonen zijn en wat de klant verwacht. Die overdracht is jouw verantwoordelijkheid.
- **Je houdt je administratie op orde.** Offertes, contracten en opvolging werk je zelf af, nauwkeurig en op tijd.
- **Je rapporteert in onze CRM.** Je pipeline staat altijd correct en actueel. Je maakt de rapporten die tonen waar we staan, wat er binnenkomt en waar het vastloopt, zodat het management op jouw cijfers kan bouwen.
- **Je bouwt een netwerk uit.** Denk aan sociale secretariaten, HR-netwerken, ondernemersverenigingen en lokale partners. Op beurzen en events vertegenwoordig jij Cyclobility.

Wat je meebrengt

Je bent een ervaren sales die weet hoe een langere salescyclus met meerdere beslissers verloopt. Je hebt al markten of regio's opgebouwd en weet dat dat tijd en volharding vraagt. Een nee haalt je niet onderuit. Je herkent het moment waarop voorzichtige interesse een concrete afspraak wordt, en je weet wat je dan moet doen.

- 5 à 10 jaar ervaring in B2B-sales of business development, bij voorkeur in HR-diensten, employee benefits, mobiliteit, leasing of verloning maar is geen vereiste.
- Aantoonbare resultaten in het volledige salesproces, van prospectie tot closing, bij middelgrote en grote bedrijven.
- Je bent perfect tweetalig Nederlands-Frans en voert commerciële gesprekken en onderhandelingen even vlot in beide talen. Engels is een plus.
- Je werkt vlot met een CRM. Rapporten opbouwen en je pipeline realistisch houden doe je graag.
- Je werkt gestructureerd en administratie schrikt je niet af.
- Je kent de Belgische loon- en mobiliteitscontext (cafetariaplan, fietsvergoeding, voordelen van alle aard) of je wil je die snel eigen maken.
- Je woont in België.

Wat bieden wij?

- Impact: Een sleutelrol in het team van een ambitieus, snelgroeiend bedrijf in de duurzame mobiliteitssector.
- Salarispakket: Een aantrekkelijk brutoloon aangevuld met extralegale voordelen.
- Flexibiliteit: Een moderne werkomgeving met ruimte voor flexibele werktijden en thuiswerk.
- Cultuur: Een informele, gedreven en collegiale werksfeer waar initiatief direct wordt beloond.

<https://www.cyclobility.be/nl>