



# Account & New Business Director

partime/fulltime

Als Account & New Business Director ligt je focus op het pro-actief binnenhalen van nieuwe opdrachtgevers en het uitbouwen van onze bestaande partners.

## Jouw profiel

Jouw doel is simpel: Bravoure laten groeien in nieuwe klanten en opdrachten.

In je rol ben je verantwoordelijk voor het genereren van leads en prospect en deze te converteren naar nieuwe opdrachten. Je zet een sterke (new) business strategie op en zorgt dat de pipeline altijd goed gevult blijft.

Je bent de een ambitieuze en commercieel ingestelde go-getter. Relaties opbouwen, netwerken en verbindingen aangaan zit in je DNA. Je bent een gesprekspartner op C- level en door de juiste vragen te stellen en je netwerk slim in te zetten, zorg je dat je bij de juiste persoon aan tafel komt. Samen met het (lead) team werk je aan pitches en bureaupresentaties en vertaal je de behoefte van de klant door naar een duidelijke briefing.

Naast het aantrekken van nieuwe klanten ben je actief met het projectmanagement team bezig om bestaande opdrachtgevers uit te bouwen. Je versterkt de huidige relaties door strategisch mee te denken met de klant, maar ook de belangen van Bravoure te behartigen. De klant ziet je als een vertrouwd adviseur die zich bezighoudt met het creëren van inzichten en nieuwe business opportuniteiten. Je bent altijd op de hoogte van wat er speelt bij onze klanten en in hun markt.

In deze rol krijg je alle vrijheid. Je bent ondernemend en initiatiefrijk, ambitieus, gestructureerd en betrouwbaar. Jij bent een energieke gesprekspartner en mensen voelen zich bij jou op je gemak. Meedenken met de klant, goed kunnen luisteren, oplossingen aanreiken en doorzettingsvermogen komt bij jou van nature.

Om hierin succesvol te zijn heb jij al een ruime tijd ervaring in een commerciële of new business rol in de digitale wereld. Een groot digitaal netwerk is dan ook meer dan handig. Je zal onderdeel worden van het dagelijkse leadership team.

## Dit verwachten wij

- Afgestudeerd aan een HBO-/WO- opleiding, bij voorkeur met een focus op business/commercie.
- Aanzienlijke ervaring in een gelijkwaardige rol (binnen een agency).



- Je hebt succesvol resultaten geboekt en hebt een overtuigende visie over het laten groeien van de organisatie.
- Affiniteit met digital, branding en marketing automation.
- Je weet precies wat er speelt in ons vakgebied en die van onze klanten.
- Je kan netwerken als de beste.
- Je identificeert nieuwe zakelijke doelen en markten en je implementeert new business strategieën voor het genereren van een volle pipeline.
- Je bent pro - actief bezig met het uitbouwen van onze bestaande opdrachtgevers
- Samen met de strateeg analyseer je de vragen van klanten en zet je ze moeiteloos om in een duidelijke briefing voor het team dat jij samenstelt.
- Je bent commercieel, inventief, ondernemend en resultaat gedreven
- Je hebt een actieve-en leidende rol bij pitches en bureaupresentaties
- Je hebt een eigen uitgebreid netwerk en je onderhoudt contacten op C-level niveau
- Het rapporteren van targets, forecast en voortgang
- Je denkt op bedrijfsniveau mee
- Communiceren met het team en senior opdrachtgevers doe je vlot en moeiteloos in het Nederlands en Engels.

De extra's waar we erg blij van worden:

- Je beste Spotify playlist
- ons gevoel voor humor

## **Wat bieden wij?**

- Een uitdagende, zelfstandige sales functie met veel verantwoordelijkheid
- Open en internationale cultuur met veel autonomie en ruimte om te groeien
- Gedreven en gepassioneerd team
- Goed salaris
- Apple hardware
- Opleidings- en ontwikkelmogelijkheden
- Gezamenlijk lunchen, altijd bier koud en een mega grote tuin

## **Wie zijn wij?**

Bravoure is een creatief digitaal bureau met een gedreven team van 30+ ervaren strategen, ontwerpers en developers, die elkaar dagelijks aanvullen en uitdagen. Samen werk je aan een mix van klanten als Paradiso, Change Inc., ITA en Amsterdam Dance Event. We bieden een plek waar je jezelf kunt ontwikkelen zonder de bureaucratie van een groot bureau. We hebben een gezellige en open werksfeer waar je veel kunt leren en je krijgt veel vrijheid en zeggenschap. Verder doen we niet aan mooie maatpakken en jargon.



Wat we wel doen is hard werken, veel lachen en uitgebreid lunchen. Daarnaast klinkt er vrijwel altijd goede muziek door het kantoor dat zich bevindt in hartje Amsterdam, naast 'de Nederlandsche Bank'.

## **Dit ben jij, of je beste vriend(in) van tijdens die vakantie in Thailand?**

Stuur dan je CV en motivatie naar

<https://bravoure.homerun.co/account-new-business-director/nl/apply>

We kijken er naar uit!