

BUSINESS DEVELOPER

Alpha Innovations - Vacature Juni 2026

CDI

B2B SALES

HYBRIDE

NL/FR/EN

ENERGIE/SAAS

Over ons

Alpha Innovations loopt al tientallen jaren voorop in de vermogenslektronica. Wij ontwerpen en vervaardigen op maat gemaakte energieoplossingen voor kritieke applicaties. Onze geavanceerde technologie garandeert een betrouwbare stroomtoevoer, met geïntegreerde digitale monitoring om efficiëntie en duurzaamheid te maximaliseren. Wij zijn actief in een groeiende markt en bedienen sectoren zoals transport, energie-infrastructuur en industriële automatisering, met langetermijn hoogwaardige oplossingen voor klanten in heel Europa. Alpha Innovations is lid van de CE+T Group, marktleider in vermogenslektronicaoplossingen.



Rol & missie

De hoofdmissie van de Business Developer is het ontwikkelen van nieuwe markten en klanten in lijn met de commerciële strategie van het bedrijf. Je identificeert kansen, bouwt waardepropositie op en onderhoudt duurzame relaties, samen met de technische, marketing- en productieteams. In deze functie rapporteer je rechtstreeks aan een Senior Business Developer.

BUSINESS DEVELOPER

Alpha Innovations - Vacature Juni 2026

Verantwoordelijkheden

> Bedrijfsontwikkeling & Offerte-ontwikkeling

- Markt & Prospectie: Identificeer nieuwe marktkansen, voer markt opportuniteiten uit en zet effectieve prospectiecampagnes op.
- Waardeproposities: Analyseer klantbehoeften en werk samen met technische teams om op maat gemaakte, concurrerende commerciële offertes te ontwikkelen.
- Onderhandelen & Sluiten: Onderhandel over win-win commerciële voorwaarden, sluit contracten af en vertegenwoordig het bedrijf op sectorevents.

> Account- & Prestatiebeheer

- Relatiebeheer: Bouw duurzame klantrelaties op als primair aanspreekpunt en zorg voor tevredenheid na afronding van projecten.
- Opportuniteiten detecteren: Anticipeer op de veranderende behoeften van klanten om nieuwe oplossingen voor te stellen en continue groei te stimuleren.
- Prestatieopvolging: Analyseer commerciële KPI's (conversieratio's, winstgevendheid), maak managementrapporten en stel proactief strategische verbeteringen voor.

Wat wij bieden

- **Impactvolle rol:** Jij bepaalt de bedrijfsontwikkelingsstrategie en mede de toekomst van Alpha Innovations.
- Aantrekkelijk pakket: Vast contract (CDI), competitief loon, prestatiegerelateerde bonus.
- **Extra voordelen:** Reisvergoeding, maaltijdcheques, hospitalisatieverzekering.
- **Work-life balance:** Hybride werkregeling, 30 dagen jaarlijks verlof.
- **Autonomie & flexibiliteit:** Jij beheert je eigen tijd, zolang je resultaten boekt.
- **Langetermijnvisie:** Focus op projecten met hoge toegevoegde waarde, geen kortetermijndeals.

BUSINESS DEVELOPER

Alpha Innovations – Job offer May 2026

Jouw profiel

Ervaring



- **Opleiding & Achtergrond:** Een diploma Ingenieurswetenschappen of Handelswetenschappen, aangevuld met een eerste ervaring in sales.
- **Sectorexpertise:** Eerdere ervaring in SaaS of binnen de ingenieurs-/energiesector is een sterke troef.
- **Overheidsopdrachten:** Kennis van en praktische ervaring met overheidsopdrachten is een groot voordeel.

Technische vaardigheden



- **Complexe B2B-verkoop:** Lange beslissingscycli beheren met meerdere stakeholders en heldere waardeproposities formuleren.
- **Technisch inzicht:** Affiniteit met de energietransitie.
- **Talen:** Vloeiend Nederlands (moedertaal bij voorkeur), Frans en Engels.

Soft skills



- **Analytisch & oplossingsgericht:** Opportuniteiten detecteren en complexe problemen creatief aanpakken.
- **Klantgericht:** Sterke interpersoonlijke vaardigheden om vertrouwen op te bouwen.
- **Autonoom & volhardend:** Gedreven om commerciële groei te realiseren in een ondernemende omgeving.