



Accountmanager Gemeenten (40 uur p/w) bij Crossing Borders Development

Organisatie:

Wij zijn een dynamische en innovatieve organisatie, actief in vastgoed, bouw en projectontwikkeling.

Ons doel is om vanuit een vooruitstrevende visie mooie woningbouwprojecten te ontwikkelen en te realiseren. Duurzaamheid is daarbij een belangrijk element. Grondgebonden woningen zijn bij ons 0 op de meter en appartementencomplexen energie neutraal. Inmiddels ontwikkelen en realiseren wij zelfs energieleverende woningen.

Wij hebben naast een projectontwikkelingsbedrijf binnen onze groep ook een eigen bouwbedrijf, Crossing Borders Building Solutions.

Functie:

Als Accountmanager heb je een belangrijke, zelfstandige en afwisselende rol binnen onze organisatie.

De belangrijkste focus binnen deze sleutelpositie is de acquisitie van nieuwe woningbouwprojecten. Je hebt hiervoor dagelijks contact met gemeenten. Je hebt een groot netwerk binnen het gemeentelijke landschap en wekelijks plan je je agenda vol met afspraken om tot nieuwe kansen te komen. Je bent in staat om op alle niveaus binnen een gemeente te schakelen en contacten te leggen, dus van lokale ambtenaren tot het college van B&W.

Het bezoeken van beurzen, netwerken en business clubs is een belangrijk onderdeel van je rol binnen onze organisatie. Dit vindt ook regelmatig plaats in de avonduren.

Naast acquisitie heb je de regie bij (Europese) aanbestedingen en marktconsultaties. Hierbij werk je nauw samen met onze directie en projectontwikkelaars.

Daarnaast ben je betrokken bij de verkoop van onze projecten. Je bent aanwezig bij verkoopavonden. Je geeft input bij de totstandkoming van brochures en projectwebsites. Daarnaast doe je suggesties om tot mooie artist impressions en goede plattegronden te komen.

Zichtbaarheid en vindbaarheid op Social Media en via onze website wordt ook voor onze organisatie steeds belangrijker. Je bent handig met Facebook, Twitter en LinkedIn en zorgt ervoor dat we via alle kanalen zichtbaar zijn.

In deze functie rapporteer je aan onze Commercieel Directeur.

Functie eisen:

- Je hebt bij voorkeur een afgeronde HBO opleiding in vastgoed of makelaardij
- Je hebt minimaal 5 jaar relevante commerciële werkervaring bij een ontwikkelend bouwbedrijf of een projectontwikkelaar
- Je bent een doorzetter en zelfstarter
- Je bent minimaal 40 uur per week beschikbaar



Arbeidsvoorwaarden:

- Wij bieden een prima salaris
- Een goede bonusregeling
- Een pensioenregeling
- Een lease auto, mobiele telefoon en laptop van de zaak

Ben je geïnteresseerd?

Ben je enthousiast geraakt van deze uitdagende en veelzijdige baan, dan nodigen we je graag uit om te solliciteren. Stuur je CV en een motivatiebrief naar f.vandenheuvel@cb-development.nl

De procedure bestaat uit een kennismakingsgesprek en een afrondend gesprek, waarin ook de arbeidsvoorwaarden nader worden besproken.

Wil je graag meer te weten komen over deze functie, dan kun je ook eerst contact opnemen met Flip van den Heuvel via f.vandenheuvel@cb-development.nl of telefoonnummer 06-12602951.