

## Business Development Manager

### Bohn Stafleu van Loghum

Het grootste mediabedrijf voor de Nederlandse gezondheidszorg. Bohn Stafleu van Loghum levert betrouwbare vakinformatie voor professionals in de zorg. Van educatieve uitgaven en diensten voor opleidingen, bij- en nascholing tot vakinformatie en ondersteunende software- en tooling. Van los product tot bundel, digitaal of print tot congressen en evenementen. Wij bieden voor elke informatiebehoefte en leerstijl een passende oplossing. Inspirerende platforms zijn o.a. Nursing, Skipr, Testweb, Zorgvisie, Zorg en Welzijn en Medische Banenbank.

Bohn Stafleu van Loghum is onderdeel van **Springer Nature**, wereldwijd marktleider op het gebied van wetenschappelijke publicaties en werkzaam in meer dan 50 landen.

### Het team

Het team bestaat uit vier (senior) accountmanagers en twee commercieel medewerkers binnendienst. Twee accountmanagers richten zich voornamelijk op de ziekenhuizen, zorginstellingen en zorggroepen. De andere twee accountmanagers richten zich meer op de onderwijsinstellingen en wetenschappelijke wereld. Je rapporteert aan de Sales Manager Content Licensing.

### De functie

Als Business Development Manager heb je een belangrijke rol in de realisatie van de omzet en in de opbouw van klantrelaties. Je klanten zijn zorginstellingen en ziekenhuizen die je adviseert bij hun vraagstukken rondom digitale contentoplossingen.

Je helpt zorgprofessionals met **e-learning**s en andere digitale content oplossingen waarmee zij hun kennis kunnen uitbreiden en hun vaardigheden kunnen verbeteren. Met deze oplossingen help je zorgprofessionals om de kwaliteit van zorg te verbeteren. Bohn Stafleu van Loghum beschikt over meer dan 300 e-learning modules.

Je speelt een belangrijke rol in de (door)ontwikkeling van het portfolio door het inventariseren van de marktbehoefte en de markttrends. Je werkt hiervoor nauw samen met het e-learning team dat onder andere bestaat uit marketeers, projectmanagers en ontwikkelaars.

In de rol van accountmanager weet je relevante netwerken te ontwikkelen en aansprekende resultaten te behalen.

### Jouw werkzaamheden

- Formuleren van de commerciële strategie en hier uitvoering aan geven;
- Signaleren van kansen en mogelijkheden in de markt;

- Adviseren van zorginstellingen en ziekenhuizen over content vraagstukken;
  - Bijdrage leveren aan de (door)ontwikkeling van het e-learning portfolio;
- Behalen van gestelde doelstellingen en het vergroten van het marktaandeel.

### **Jouw achtergrond**

- Je hebt een HBO+ werk- en denkniveau met minimaal vijf jaar werkervaring in een zelfstandige allround salesfunctie in een resultaatgerichte omgeving.
- Je bent in staat om markttrends te identificeren en deze te vertalen naar concrete content oplossingen.
- Je hebt een hands-on mentaliteit.
- Je voelt je comfortabel bij een kritische doelgroep van professionals en je stelt hoge eisen aan jezelf.
- Je bent een uitstekende netwerker en beschikt over een bewezen track record in een commerciële rol binnen de gezondheidszorg.
- Je bent een teamplayer die samen met collega's gaat voor het beste resultaat voor de klant en Bohn Stafleu van Loghum.
- Je hebt affiniteit met zowel online- content oplossingen en weet wat er speelt binnen de dynamische wereld van informatievoorziening en opleidingen.

### **Jouw competenties**

- Je bent commercieel ingesteld, resultaatgericht, doortastend en proactief.
- Je bent in staat om strategisch te denken.
- Je bent een bedreven netwerker.
- Je bent een echte teamspeler met een hands-on mentaliteit.

### **Overige informatie**

Bohn Stafleu van Loghum is gevestigd in Houten.

Binnen je functie krijg je veel vrijheid, volop mogelijkheid om hybride te werken en een belangrijke bijdrage in de doorontwikkeling van de portfolio.

Het betreft een full-time functie (36 uur).

Oprachtgever biedt een prima markt conform salaris en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals een bonusregeling, auto van de zaak, goede opleidingsmogelijkheden in een informele bedrijfscultuur.

Voor nadere informatie kun je contact opnemen met Tjeerd Bakker, directeur Zorg Management Groep, telefoon: 0528-235464/06-51840661.  
Je reactie ontvangen wij graag via de button "solliciteer".