

Springbok – New Business Manager

Who are we looking for?

Ben jij die ervaren New Business Director die instinctief aanvoelt waar de commerciële kansen liggen? Krijg je energie van het openen van deuren die voor anderen gesloten blijven, en bouw je moeiteloos mee aan de groei van ons bureau in België? Heb je een bewezen track record in business development binnen de digitale bureauwereld én een netwerk waar je u tegen zegt? Dit is jouw kans om impact te maken en ons Belgische portfolio naar het volgende niveau te tillen.

What you'll do

In deze sleutelpositie speel je een essentiële rol in het stimuleren van onze groei. Je bent een strategische denker, een natuurlijke relatiemanager en een bekwame onderhandelaar die met overtuiging deals sluit. Je ademt marketing en weet de expertise van Springbok en van Joe Public perfect te vertalen naar de noden van de klant.

- **Leadgeneratie & Prospecting:** Je identificeert en jaagt proactief nieuwe zakelijke kansen na. Je bouwt een sterke pipeline op via netwerken, events en gerichte prospectie.
- **Relatiebeheer:** Je bouwt sterke relaties op met C-level stakeholders bij potentiële klanten. Je begrijpt hun business uitdagingen en positioneert Springbok en Joe Public als dé strategische partner.

- **Pitch & Voorstel Ontwikkeling:** Je trekt het volledige pitchproces van A tot Z. Samen met onze interne teams (Strategie, Creatie, Tech) ontwikkel je overtuigende, winnende voorstellen.
- **Marktanalyse:** Je houdt de vinger aan de pols wat betreft sector (trends), concurrentie en marktverschuivingen om onze sales strategie continu te voeden.
- **Sales & Deals:** Je onderhandelt contracten met het oog op een win-win, waarbij je waakt over de doelstellingen en de rendabiliteit van het bureau.
- **Merkambassadeur:** Je vertegenwoordigt Springbok met trots op key sector-events, conferenties en netwerkmogelijkheden.

Your (growing) skillset

Je bent een zelfstarter met een proactieve, resultaatgerichte mindset en je brengt een stevige dosis ervaring mee in de Belgische agency wereld.

- Je hebt minstens 5–7 jaar ervaring in een new business- of business development-rol binnen een digitaal of creatief bureau.
- Je hebt een aantoonbaar succesvol trackrecord binnen sales
- Je beschikt over een warm en relevant netwerk binnen de marketing-, reclame- en digitale sector in België.
- Je hebt een sterke achtergrond in digitale marketing (performance, marketing automation, CRM, content, web, social).
- Je bent een geboren netwerker met uitstekende communicatie-, presentatie- en onderhandelingsvaardigheden.
- Je spreekt en schrijft vloeiend Nederlands, Frans en Engels.

What's in it for you

Bij Springbok geloven we in een gezonde work-life balance en een cultuur waarin je kan groeien. Dit mag je van ons verwachten:

- Een aantrekkelijk, marktconform salaris aangevuld met een motiverende, prestatiegerichte bonusstructuur.
- Een compleet Belgisch loonpakket met mooie extralegale voordelen: een bedrijfswagen met laadkaart, maaltijdcheques, ecocheques, een hospitalisatieverzekering, gsm-abonnement en een Mac met internetvergoeding.
- Een 39-uren werkweek, wat je 6 extra ADV-dagen oplevert bovenop de 20 wettelijke vakantiedagen.
- Je eigen opleidingsbudget en regelmatige agency-wide trainingen om je expertise scherp te houden.
- Een hoop toffe collega's en een geweldige werksfeer!

Who is Springbok?

Springbok is een digitaal & creatief bureau, met 5 kantoren verspreid over België en Nederland. Samen met ambitieuze merken creëren we duurzame groei. Dat doen we met een team van meer dan 350 getalenteerde strategen, dataspecialisten, tech-fanaten en creatieven. Ons bureau werkt voor een groeiend aantal nationale en internationale merken zoals Bridgestone, Renault, Foodbag, Engie, NN, Brico,...

<https://springbokagency.com>