

# VACATURE

Saint-Gobain Building Glass Benelux maakt, samen met andere bekende merken als Gyproc en Isover, deel uit van de groep **Saint-Gobain**, wereldleider in het duurzaam bouwen, ontwerpen, produceren en verdelen van hoog-presterende bouwmaterialen. Deze multinational is tevens één van de meest toonaangevende glas-producenten ter wereld, en dit sinds meer dan 350 jaar en stelt wereldwijd 170.000 mensen tewerk.

De vestiging **Saint-Gobain Glassworld**, 20 werknemers, is gevestigd in **Anderlecht** en gespecialiseerd in de productie en verkoop van glassystemen en de verwerking van glasproducten voor interieur-toepassingen.

## ONZE AANPAK :

- Dichtbij de klant staan
- Als ondernemer handelen
- Innoveren
- Wendbaar zijn
- Een open betrokken cultuur creëren

Voor meer informatie  
bezoek ook onze websites :

<http://www.saint-gobain-building-glass.be/>

en [www.saint-gobain.com](http://www.saint-gobain.com)



BUILDING GLASS ANDERLECHT  
Boulevard Industrielaan, 129 • 1070  
Anderlecht • België / Belgique •  
Tel: +32 (0)2 521 10 71  
[sales.anderlecht@saint-gobain.com](mailto:sales.anderlecht@saint-gobain.com)

## Business Development Manager

### De inhoud van de functie

#### Beheer

- Je bent verantwoordelijk voor groei in omzet van ons markt assortiment, voor prijsstrategie en concepten. Je vertaalt dit alles in een concreet commercieel plan samen met de sales director;
- Je identificeert opportuniteiten die de business van 'total interior solutions' naar een hoger niveau kan tillen

#### Innovatie

- Je zoekt creatief naar nieuwe services, processen en technologieën ter verbetering van de klantbeleving;
- Je vormt nieuwe opportuniteiten om tot concrete projecten, je implementeert ze zodat ze duurzaam en winstgevend zijn
- Je moet inzicht hebben in groeistrategieën, mbt ontwikkelen van nieuwe producten en diensten, definiëren van nieuwe business modellen en het bereiken van nieuwe klanten om strategische partnerships op te zetten

### Het functieprofiel

Wij zoeken een **enthousiaste** Business Development Manager met zin voor **initiatief**, en **klant-georiënteerd**. **Resultaatsgericht samenwerken** is cruciaal, daarom moet je **open durven communiceren**. Andere voorwaarden zijn:

- Masteropleiding
- Commerciële ervaring in de bouw, interieur of projectmanagement vereist
- Feeling voor bouw & interieur
- Kritisch, analytisch, kennis van datamanagement en marktanalyse, klant- en servicegericht
- Creatieve en flexibele persoonlijkheid
- Talen : Nederlands, Frans

### Ons aanbod

- Je kan rekenen op een boeiende job met veel afwisseling, boeiende projecten en veel contacten
- Je kiest voor een verantwoordelijke functie waarbij je skills verder kan ontplooiën in een commerciële en boeiende werkomgeving
- Een bedrijf dat werkt aan een duurzame toekomst
- Stabiele beursgenoteerde werkgever

## Interesse in deze functie ?

Stuur dan uw cv en motivatiebrief naar  
[stefanie.hespeel@saint-gobain.com](mailto:stefanie.hespeel@saint-gobain.com)  
[Annemie.taelemans@saint-gobain.com](mailto:Annemie.taelemans@saint-gobain.com)

# VACATURE

## Business Development Manager

Saint-Gobain Building Glass Benelux fait partie, avec d'autres marques reconnues telles que Gyproc et Isover, du groupe Saint-Gobain, leader mondial de la construction, de la conception, de la production et de la distribution durables de matériaux de construction à hautes performances. Cette multinationale est également l'un des principaux producteurs de verre au monde, depuis plus de 350 ans et emploie 170 000 personnes dans le monde.

Le site de **Saint-Gobain Glassworld**, avec 20 salariés, est situé à Anderlecht et est spécialisé dans la production et la vente de systèmes verriers et la transformation de produits verriers pour les applications intérieures.

### NOTRE APPROCHE:

- Être proche du client
- Agir comme entrepreneur
- Innover
- Être agile
- Créer une culture ouverte et engagée

Visitez notre site web

<http://www.saint-gobain-glassworld.com/>

et [www.saint-gobain.com](http://www.saint-gobain.com)

### Contenu de la fonction

#### Gestion

- Vous êtes responsable de la croissance du chiffre d'affaires de notre gamme de marché, de la stratégie de prix et des concepts. Vous traduisez tout cela en un plan commercial concret avec le directeur des ventes;
- Vous identifiez les opportunités qui peuvent amener l'entreprise de « **solutions intérieures intégrales** » à un niveau supérieur.

#### Innovation

- Vous recherchez de manière créative de nouveaux services, processus et technologies pour améliorer l'expérience client ;
- Vous transformez de nouvelles opportunités en projets concrets, vous les mettez en œuvre pour qu'elles soient pérennes et rentables;
- Vous devez comprendre les stratégies de croissance, développer de nouveaux produits et services, définir de nouveaux modèles commerciaux et atteindre de nouveaux clients pour établir des **partenariats stratégiques**

### Profil de la fonction

Nous recherchons un Business Development Manager **enthousiaste** doté d'un sens de l'**initiative** et **orienté client**. La **collaboration axée** sur les **résultats** est cruciale, vous devez donc avoir le courage de communiquer ouvertement. Les autres pré-requis sont :

- Diplôme de master
- Expérience commerciale dans la construction, l'aménagement intérieur ou la gestion de projet
- Intréret pour la construction et l'intérieur
- Critique, analytique, connaissance de la gestion des données et de l'analyse du marché, orienté vers le client et le service
- Une personnalité créative et flexible
- Langues : néerlandais, français

### Notre offre

- Un environnement de travail intéressant, des projets variés et de nombreux contacts.
- Un poste à responsabilité dans lequel vous pouvez développer vos compétences dans un environnement de travail commercial et passionnant.
- Une entreprise qui travaille pour un avenir durable
- Employeur stable côté en bourse

### Intéressé par cette fonction?

Envoyez votre candidature et lettre de motivation à

[stefanie.hespeel@saint-gobain.com](mailto:stefanie.hespeel@saint-gobain.com)

[Annemie.taelemans@saint-gobain.com](mailto:Annemie.taelemans@saint-gobain.com)

