

Levéo en Sagènn is er voor iedereen die ondersteuning nodig heeft om zijn of haar positie te versterken. Dit kan door het leren van de Nederlandse taal, het vinden van werk, het versterken van de eigen kracht en zelfsturing om mee te doen in de maatschappij. Of door professionele hulp voor wie zijn of haar problemen niet zelf of met hulp uit de omgeving de baas kan zijn. Wij zijn een landelijke organisatie met ruim 250 gedreven professionals. Wij werken vanuit meer dan 20 vestigingen voor verschillende gemeenten en zorgverzekeraars in Nederland.

Ben jij ambitieus en wil je in de eerste jaren van je carrière veel leren, dan is deze trainee vacature iets voor jou! Op ons hoofdkantoor in Rotterdam zijn wij vanuit de afdeling Sales & Marketing opzoek naar een enthousiaste en leergierige collega voor de functie:

Trainee Business Development

Sociaal Domein

(40 uur per week)

Als Trainee Business Development lever je een belangrijke bijdrage aan de realisatie van onze sales- en marketingdoelstellingen op het vlak van re-integratie, educatie, maatschappelijke dienstverlening en de geestelijke gezondheidszorg.

Werkzaamheden:

- Je leert op welke wijze we onze visie op de ontwikkelingen en trends in de markt vertalen naar een passend aanbod voor onze klanten binnen het maatschappelijk domein. Daarbij staat de herkenbaarheid van onze organisaties voorop!
- Je leert meer over aanbestedingen, (complexe) offertes inhoudelijk samen te stellen, te schrijven en te presenteren aan onze opdrachtgevers. Hiervoor beschik je over het vermogen om gedegen analyses te maken en leer je onder strakke deadlines de vraag van de opdrachtgever te vertalen in een passend aanbod.
- Je ontwikkelt nieuwe dienstverlening op het vlak van re-integratie, educatie, maatschappelijke dienstverlening en de geestelijke gezondheidszorg en maakt hierbij de verbinding tussen de verschillende domeinen.
- Je leert zelfstandig een landelijk relatienetwerk op te bouwen bij opdrachtgevers en samenwerkingspartners en onderhoudt dit.
- Samen met ons lijnmanagement draag je zorg voor onderhandse verkoop, marketingactiviteiten en relatiebeheer van onze huidige opdrachtgevers en prospects.
- Je bent aan de slag met de ontwikkeling en het beheer van (online) marketing- en communicatieactiviteiten.

Dat doe je uiteraard niet alleen! Je werkt nauw samen met je directe collega's, directie, managers en medewerkers in de uitvoering.

Om succesvol te zijn is het belangrijk dat:

- Je HBO / WO afgestudeerd bent;
- Je een daadkrachtig, energiek en positief ingesteld mens bent, je wilt aanpakken en jezelf ontwikkelen;
- Je beschikt over uitstekende schriftelijke vaardigheden en ervaring hebt in het schrijven van commerciële en (offerte)teksten;

- Je commercieel ingesteld bent en de “drive hebt om te scoren”;
- Goed onder strakke deadlines kan (samen)werken;
- Leert netwerken met gevoel voor processen en verhoudingen binnen de overheid;
- Je een scherp analytisch vermogen hebt en planmatig bent ingesteld;
- Je aantoonbaar plezier haalt uit het halen van doelstellingen;
- Ervaring of affiniteit hebt met onze branche en dienstverlening;
- Bij voorkeur woonachtig bent in de omgeving van Rotterdam.

De kwaliteit en levenshouding van onze medewerkers zijn de sleutel tot ons onderscheidend vermogen. Onze medewerkers maken het verschil doordat zij gaan en staan voor hun vak en authentiek, optimistisch, energiek en daadkrachtig zijn. Dit is de reden waarom zowel opdrachtgevers als kandidaten, cursisten en cliënten voor ons blijven kiezen.

Wij bieden:

- Je krijgt een uitdagende baan met een markconforme beloning, goede arbeidsvoorwaarden en volop ontwikkelingsmogelijkheden in een ondernemende en groeiende organisatie met een no-nonsense cultuur.
- We bieden je ruimte voor ondernemerschap en eigen initiatief, waarbij we samenwerken aan het realiseren van effectieve en vernieuwende oplossingen.
- Je neemt deel aan regionale en/of landelijke bijeenkomsten (intern en extern) om meer te leren over alle ins en outs binnen het sociaal domein.

Na het succesvol doorlopen van jouw traineeship stroom je door naar een baan als Adviseur Business Development Sociaal Domein.

Reageren:

Ben jij een talentvolle starter en wil jij jouw bijdrage leveren aan mens, maatschappij en onze organisatie(s)? Stuur dan je sollicitatie met motivatie naar: m.d.heijer@sagenn.nl. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Mariska den Heijer, Sr. Accountmanager Overheid, op telefoonnummer 010-3130530.

www.leveo.nl

www.sagenn.nl