

VOORBEELDROL BUSINESS DEVELOPEN

Doel rol	<p>Behoudt het opdrachtgeversbestand en breidt het uit.</p> <p>Toelichting: zoekt mogelijkheden om omzet te verhogen door nieuwe opdrachtgevers te vinden en producten en diensten af te stemmen op bestaande opdrachtgevers. De rol kan worden vervuld door ervaren medewerkers uit alle functiefamilies.</p>
-----------------	--

Kerntaken	<ul style="list-style-type: none"> - Onderzoekt markten waarop het bureau nog niet actief is. - Ontwikkelt een strategie om markten te benaderen. - Ontwikkelt producten en diensten die passen bij de nieuwe en bestaande markten. - Begeleidt aanbestedingstrajecten.
------------------	---

Bevoegdheden	<p>Beslissingen Beslist over de strategie.</p> <p>Contacten Contacten leggen contacten met potentiële opdrachtgevers. Overtuigen van opdrachtgevers.</p>
---------------------	--

Werk- en denkniveau	WO/HBO werk- en denkniveau.
----------------------------	-----------------------------

Competentie(s) voor deze rol

- ❖ **Klantgerichtheid:** stemt strategie af op klantbehoefte
- ❖ **Ondernemingszin:** initieert nieuwe zakelijke mogelijkheden

Een competentie is een combinatie van vaardigheden, kennis en houding nodig voor een succesvolle uitoefening van een rol. Competenties vormen géén onderdeel van de functieweging of -indeling. Je gebruikt de vermelde competenties vooral voor het gesprek over ontwikkeling en inzicht in doorgroeikansen. Zie de [competentiemanual](#).