

Weemaes – Business Development Manager Insurance & Real Estate

Jouw functie

De uitdaging: jij maakt mee van Weemaes de 'preferred partner' van de verzekeringswereld

Bij Weemaes zijn we experts in glasherstel, maar dat is niet wat jij verkoopt. Jij verkoopt **gemoedsrust en efficiëntie**.

Wanneer een gebouwbeheerder, syndicus of verzekeringsmakelaar geconfronteerd wordt met glasbreuk, is dat voor hen vaak een administratief hoofdpijndossier. Jouw missie? Hen ervan overtuigen dat Weemaes de enige logische partner is om dit probleem vlekkeloos en snel op te lossen.

Wij zoeken geen snelle verkoper, maar een **strategische netwerker met de mindset van een hunter**. Iemand die de taal van de verzekeringswereld spreekt, begrijpt hoe schadedossiers werken en deuren opent die voor anderen gesloten blijven.

Wat ga je doen?

- **Strategische prospectie:** je jaagt actief op nieuwe samenwerkingen met verzekeringsmakelaars, syndici, facility managers en grote gebouwbeheerders. Je wacht niet tot de telefoon gaat, maar identificeert zelf de sleutelfiguren in de markt en neemt contact met hen op.
- **Consultative selling:** je voert gesprekken op niveau. Je komt niet binnen met een folder, maar met een verhaal over ontzorging, kostenbesparing en snelheid in schadeafhandeling.
- **Netwerk bouwen:** je bouwt aan een lange termijn relatie. Het doel is niet die ene glasbreuk herstellen, maar het contract binnenhalen waarbij de klant voor *al* zijn toekomstige schadegevallen automatisch naar ons belt.
- **Ambassadeur:** je vertegenwoordigt Weemaes op netwerkevents, beurzen en in boardrooms. Je straalt de professionaliteit uit die onze B2B-kanten verwachten.
- **Focus op groei:** je krijgt Vlaanderen en Brussel als speelveld, met een specifieke groeifocus op de provincie Antwerpen.

Wie ben jij?

We zoeken een **matuur profiel** dat vertrouwen uitstraalt. Iemand die past in een corporate verzekeringsomgeving, maar die tegelijkertijd beschikt over een onvermoeibare commerciële drive.

- **Achtergrond:** je hebt **relevante ervaring** in de wereld van verzekeringen, schade-expertise, facility management of vastgoed. Je weet hoe een makelaarskantoor of syndicus werkt en waar hun pijnpunten liggen.
- **Hunter met inhoud:** je krijgt energie van het binnenhalen van nieuwe klanten (de hunter), maar je doet dit op basis van inhoud en vertrouwen (de farmer/partner). Je laat een prospect niet los vooraleer die overtuigd is van onze service.
- **Niveau:** je bent een intelligente gesprekspartner. Je kan schakelen tussen de technische realiteit van glasherstel en de administratieve realiteit van een schadedossier.
- **Talen:** je drukt je vlekkeloos uit in het Nederlands en kan ook commercieel je plan trekken in het Frans (zeker voor Brussel).

- **Mentaliteit:** je bent ondernemend, volhardend en resultaatgericht. Een "nee" is voor jou het begin van een gesprek.

Wat kan je verwachten?

Je komt terecht in een bedrijf in volle expansie, waar jouw impact direct zichtbaar is. Geen logge structuren, maar een ondernemende omgeving.

- **Verantwoordelijkheid:** je krijgt het vertrouwen en de vrijheid om je eigen agenda en strategie te bepalen. Jij bent de ondernemer binnen je eigen regio.
- **Backoffice support:** jij focust op de klant, onze sterke binnendienst zorgt ervoor dat de beloftes die jij maakt ook perfect worden uitgevoerd.
- **Verloning:** een aantrekkelijk salarispakket dat past bij je ervaring, inclusief een motiverend bonussysteem, bedrijfswagen, laadkaart en extralegale voordelen.
- **Cultuur:** een sfeer van open communicatie, korte lijnen met de oprichter en een team dat successen samen viert (o.a. tijdens onze maandelijks after-works).

<https://weemaesglas.be/werken-bij-weemaes/>