

Sirris – Business Developer – Energy Transition & Defence

Business Developer – Energy Transition & Defensie

Wil je graag impact hebben op duurzame en betrouwbare technische oplossingen voor onze wereld van morgen? Ons team, actief in de energietransitie- en defensieindustrie biedt (inter)nationale klanten directe toegang tot multidisciplinaire kennis, expertise en infrastructuur om te innoveren op het gebied van on- en offshore windenergie, groene waterstof, energieopslag, zonne-energie en andere duurzame oplossingen. Wij bieden bedrijven de kans om via testcampagnes in onze klimaatkamers hun producten en machines te laten testen, valideren en certificeren vóór marktintroductie. Onze klimaatkamerinfrastructuur laat toe om grote, complexe opstellingen, zoals bijvoorbeeld onderdelen van windturbines, batterijsystemen, zware voertuigen en defensietoepassingen te testen onder realistische en extreme klimaatomstandigheden. Naast onze vaste, grote klimaatkamer in Antwerpen, die internationaal uniek is en een sleutelrol speelt in de energietransitie, hebben we een nieuw, innovatief concept geïntroduceerd: een mobiele klimaatkamer die we ter plaatse kunnen opzetten voor test- en validatieprojecten bij onze klanten.

Om deze testinfrastructuren maximaal in de markt te zetten, zoeken we een **Business Developer met visie, technische diepgang en commerciële flair** om bedrijven te begeleiden bij hun innovatie-inspanningen op het gebied van de energietransitie.

- Je wordt de spilfiguur voor business development en sales van onze klimaatkamerinfrastructuur, met een sterke internationale focus:
- Je staat in voor sales & business development van de vaste klimaatkamer te Antwerpen met het doel om test en validatie campagnes te verkopen en de klantenportefeuille verder uit te bouwen:
 - Actief beheren van de bestaande klantenportefeuille (accountmanagement).
 - Proactieve, internationale prospectie in Europa en acquisitie van nieuwe klanten in diverse marktsegmenten: Energietransitie (wind-energie, solar, batterijen), defensie, off-highway & zware voertuigen, OEM's.
 - Volledige zelfstandige opvolging van de bestaande commerciële funnel en deelname aan internationale beurzen en netwerk events voor het identificeren en opvolgen van prospects.
 - Verdere commercialisering van de klimaatkamer én de recente uitbreiding daarvan, inclusief ondersteuning van onze marketing en communicatie teams.
 - In dialoog gaan met klanten over hun testnoden
- Je staat in voor business development van de mobiele klimaatkamer:
 - Lanceren en positioneren van dit volledig nieuwe, unieke en innovatieve marktaanbod.
 - Verkennen van nieuwe markten, op Europese Schaal, en bouwen van nieuwe ecosystemen.
 - Meedenken over toekomstige toepassingen en markuitbreiding.
- Je begrijpt de industriële doelmarkt, het aanbod, target de juiste bedrijfscontacten en zet de juiste marktstrategieën in om B2B bedrijven aan te trekken, leads te genereren en op te volgen.
- Je staat in voor de pre-engineering van de testprojecten aan de hand van het uitwerken van de testplannen samen met onze testengineers, en de evaluatie en opvolging van de testcampagnes.

- Je detecteert behoeften in de markt om onze research & development activiteiten verder te kunnen uitbreiden.
- Je draagt bij aan het capteren van bestaande en nieuwe marktnoden, en werkt verbeteringsprojecten en nieuwe offerings uit met het team.

Wat wordt er van jou verwacht?

- Je behaalde een Master elektromechanica en hebt commerciële flair, of je hebt een Economische/TEW-achtergrond met sterke technologische ervaring in relevante sectoren.
- Je begrijpt de technologische aspecten voldoende om inhoudelijk met klanten en engineers te sparren.
- Je hebt minimaal vijf jaar ervaring in business development en account management in een relevante sector: in de energietransitie, bij technologiebedrijven, in de zware industrie, bij OEM's of certificatiebedrijven.
- Je hebt het vermogen om de noden en behoeften van de bedrijven te kunnen analyseren en bent sterk in relatieopbouw
- Je bent proactief, zelfstandig en ondernemend
- Je voelt je comfortabel in een brede, multidisciplinaire context
- Je hebt werkervaring in de Belgische markt en een internationale mindset.
- Je bent een team player die met multi-disciplinaries teams kan samenwerken (technische teams, mar & com teams, administratie,...)
- Je bent vlot Engelstalig (andere talen zoals Nederlands en Frans zijn een plus).
- Je bent bereid om te reizen (3 à 4 internationale beurzen per jaar + klantbezoeken binnen België en in het buitenland).

Wat bieden wij jou aan?

- Bij Sirris staan innovatie en samenwerking centraal. Je komt terecht in een omgeving waar technologische vooruitgang en duurzaamheid hand in hand gaan. Samen maken we bedrijven klaar voor de toekomst.
- Een boeiende en unieke functie binnen een dynamisch en innovatief team.
- De kans om samen te werken met toonaangevende bedrijven en technologie-experts die de kern vormen van het industriële weefsel in België.
- Een stimulerende omgeving waarin je jouw expertise verder kan ontwikkelen.
- Flexibele werkuren en de mogelijkheid om te werken in één van onze vestigingen in België of gedeeltelijk van thuis uit.
- Een competitief salarispakket met extralegale voordelen.

Interesse?

Stuur je CV en motivatiebrief via onze online sollicitatietool. Wil je meer informatie over de functie? Neem contact op met [Pieter Jan Jordaens](#), Program Manager Energy Transition & Offshore Wind of [Franne Godderis](#) (HR Business Partner).

Samen bouwen we aan de innovaties van morgen!

Sirris zet zich in voor een inclusieve aanpak bij werving en selectie, waarbij elke kandidaat gelijkwaardig wordt behandeld ongeacht leeftijd, geslacht, afkomst, geloof, of andere persoonlijke kenmerken.

<http://www.sirris.be/>

