

Vacature: Business Development Manager

Amsterdam (met flexibele werkplek) | 32-40 uur per week | NL & EN

Ben jij iemand die haarfijn aanvoelt wat een klant nodig heeft, nog voordat die het zelf onder woorden kan brengen? Maak jij makkelijk connectie en heb jij die gunfactor waardoor iedereen met jou wil samenwerken? Word je enthousiast van een goed gesprek, een aansprekend concept en het moment waarop je denkt: dit gaat echt werken voor deze klant?

Dan zouden wij zomaar een perfecte match kunnen zijn.

Voor deze rol zoeken we een commerciële aanjager met een hart voor event marketing. Iemand die de dynamiek van onze branche moeiteloos aanvoelt, die snel doorheeft waar onze klanten écht mee geholpen zijn, en die energie krijgt van bouwen aan langdurige relaties. Bij ons draait het om partnerships, creativiteit en het realiseren van echte impact.

Over DDG Europe

Het verhaal van DDG begint in 1997 in Nederland. We startten destijds als een B2B eventmarketingbureau met een focus op de techindustrie. Inmiddels zijn we uitgegroeid tot een geliefd boutique agency met 3 verschillende labels:

- **DDG Event Marketing:** Laat je merk schitteren met events die raken.
- **DDG Promotions:** Verras, verbind en maak impact met relatiegeschenken.
- **DDG People:** Haal (tijdelijk) extra power in huis met onze specialisten.

We hebben kantoren in 4 Europese landen (Nederland, België, UK en Portugal) en partners over heel Europa. We bedienen klanten in diverse sectoren.

Onze cultuur? Dat is het DDG DNA.

Het is wat ons ons maakt. Het zit in alles wat we doen. Wat je kunt verwachten?

- **We houden van die buzz:** onze energie is aanstekelijk.
- **We denken in oplossingen:** snel schakelen en slim meedenken.
- **We gaan samen voor de top:** teamwork is geen modewoord, het is onze manier van werken.
- **We voegen een vleugje magie toe:** laat het maar aan ons over om events te transformeren van 'goed' naar 'legendarisch'.

Over de rol

Als **Business Development Manager** bij DDG Europe ben jij één van de drijvende krachten achter onze groei. Je onderzoekt nieuwe markten, ontwikkelt strategieën om klanten te benaderen en bouwt aan duurzame relaties met prospects en bestaande klanten.

Wat ga je doen?

- Je spot kansen als een pro: nieuwe markten, klanten en samenwerkingen zie jij sneller dan wie dan ook.
- Je bouwt aan een steady pipeline van new business waar je trots op kunt zijn en levert actief input op onze commerciële doelstellingen.
- Je maakt voorstellen die klanten doen glimlachen en denkt altijd een stap verder dan de standaard offerte.
- Je voert gesprekken op niveau, onderhandelt met flair en weet precies wanneer je moet doorpakken om de deal te closen.
- Je werkt nauw samen met de Head of Sales, de Marketingmanager en het team van Projectmanagers om klanten écht te verrassen.
- Je houdt de markt in de gaten, weet wat de concurrentie doet en vertaalt trends naar kansen voor DDG.
- Je vertegenwoordigt DDG Europe op (inter)nationale events, met charme, kennis en overtuiging.

Wat breng jij mee?

- Minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële rol binnen marketing, communicatie of events.
- Affiniteit met eventmarketing, promotionele campagnes of merkactivatie.
- Sterke communicatieve en onderhandelingsvaardigheden – in het Nederlands én Engels.
- Overtuigingskracht en commercieel inzicht.
- Energie, initiatief en de wil om elke dag te groeien.
- Een scherp oog voor wat klanten écht nodig hebben.
- Teamspirit, betrouwbaarheid en een gezonde dosis nieuwsgierigheid.

Wat kenmerkt jouw attitude?

Je ademt het **DDG DNA**, en daarnaast ben je:

- Proactief en ondernemend
- Positief, enthousiast en oprecht
- Flexibel en leergierig
- Transparant en duidelijk in je communicatie
- Gedreven om verschil te maken voor je klanten én je team

Wat krijg je terug?

- Een sleutelrol in het verder uitbouwen van een groeiende organisatie
- Een plek in een jong team dat barst van de energie en ambitie
- Ruimte voor ondernemerschap, creativiteit en eigen initiatief
- Goede begeleiding, ruimte voor groei én feedback die je verder brengt
- Flexibel werken: deels op kantoor in Amsterdam (of Baarn), deels remote
- Marktconform salaris + bonusregeling o.b.v. resultaten
- MacBook + iPhone
- En nog belangrijker: je komt terecht bij een bedrijf dat met beide benen op de grond staat, maar altijd groot durft te denken.

Klaar om ons te komen versterken?

Stuur je cv en motivatie naar **careers@ddg-europe.com** o.v.v. 'Vacature BDM'.

Heb je vragen of wil je eerst even bellen of kennismaken onder het genot van een goede kop koffie? Laat het ons weten – we maken graag tijd voor je.

Iedereen groeit anders en daar houden we van.

*We geloven in mensen die zichzelf durven zijn, en het anderen gunnen om te groeien. Die niet binnen de lijntjes kleuren, maar nieuwsgierig zijn naar andere perspectieven en daar iets van willen leren. Diversiteit is de basis voor creativiteit, daadkracht en vertrouwen. Of je nu uit de creatieve hoek komt of juist meer procesmatig werkt, veel ervaring hebt of vooral veel zin: als je meedoet met aandacht en ambitie, dan pas je bij ons. **Let's grow. Drive success. See chances. Share the energy.***