

Peleman Industries – Senior International Business Development Manager (Zuid-EU en LATAM)

Peleman is een internationale gevestigde waarde op het vlak van print experience, photo solutions en all-in-one services. Daar zijn we trots op — en dat mag gezien worden.

*Ons succes staat of valt met de juiste mensen. Een sterk **International Business Development Team** is cruciaal om onze groei verder waar te maken. En precies daar kom jij in beeld.*

Jouw missie

Jij vervult een sleutelrol in het **uitbouwen en versterken van ons distributienetwerk** in:

Italië, Frankrijk, Spanje, Portugal, Mexico en Latijns-Amerika

Met passie, ondernemerschap en commercieel inzicht bouw je duurzame partnerships uit, ontwikkel je bestaande distributeurs en zet je nieuwe markten en segmenten op de kaart.

Spaans is daarbij jouw belangrijkste werktuig.

Engels en/of Nederlands zijn essentieel om vlot intern en internationaal te schakelen.
Italiaans en Frans zijn sterke troeven.

Zo maak je deel uit van de familie

Peleman staat voor **respect, familiegevoel, loyaliteit, kwaliteit, innovatie en passie**. Waarden die je niet alleen deelt, maar ook zichtbaar maakt in je dagelijkse werk.

Je start met een **intensieve interne opleiding** waarin je ons verhaal leert kennen: onze oplossingen, producten, toepassingen, segmenten, het distributiemodel en de manier waarop we internationaal samenwerken.

Als International Business Development Manager:

- bouw je **je eigen distributienetwerk** uit in jouw regio's
- identificeer je actief nieuwe opportuniteiten per markt en segment
- ontwikkel en ondersteun je bestaande distributeurs richting groei
- positioneer je Peleman als strategische partner, niet als leverancier

Je wordt ondersteund door collega's in **marketing, segmentontwikkeling en techniek**, maar jij neemt ownership over jouw regio's.

Je reist gemiddeld **50% van je tijd** en vertegenwoordigt Peleman ook op **internationale beurzen, events en webinars**.

Wat ga je concreet doen?

- Nieuwe distributeurs detecteren, benaderen en overtuigen
- Marktpotentieel analyseren per land en segment
- Sterke value propositions ("WHY's") bouwen per regio
- Distributeurs begeleiden in nieuwe segmenten en toepassingen

- Trainingen, demo's en workshops geven op professioneel niveau
- Commerciële prestaties opvolgen en groeiplannen uitrollen
- Intens samenwerken met interne experts en segment owners

Je bent niet enkel business developer, maar ook **ambassadeur, partner en sparringpartner**.

Wie zoeken we?

Taal & markt

- **Spaans: vloeiend (must-have)**
- **Engels en/of Nederlands: noodzakelijk**
- Italiaans en Frans: sterke meerwaarde
- Ervaring met internationale markten en culturele verschillen
- Ervaring met het analyseren van de markt en het uitwerken van een netwerk aan distributeurs

Jouw mindset

- Je bent **proactief, ondernemend en resultaatgedreven**
- Je bouwt relaties op vertrouwen en lange termijn
- Je communiceert vlot, empathisch en professioneel
- Je schakelt moeiteloos tussen strategie en actie
- Je werkt autonoom, maar voelt je sterk in een team
- Je denkt in oplossingen, kansen en groei
- Een boeiende internationale functie met impact en autonomie
- Een warme, respectvolle bedrijfscultuur waar iedereen meetelt
- Een sterk team vanuit ons hoofdkantoor in Puurs
- Innovatie in eigen huis: machinebouw, software, product- en webontwikkeling
- Dagelijks zicht op échte productie en tastbare oplossingen
- Een marktconform salarispakket met extralegale voordelen
- Flexibiliteit als wederzijds engagement
- Een duurzaam bedrijf: 99% van onze energie wekken we zelf op

Neem gerust een kijkje op onze jobsite voor een blik achter de schermen:

<https://jobs.peleman.com/nl>

Interesse?

Krijg je energie van internationale groei, sterke partnerships en tastbare oplossingen?

Voel je je aangesproken door deze rol én onze waarden?

Dan horen we heel graag van je.

Overtuig ons dat dit jouw volgende stap is.

<https://peleman.com/nl/>