

COMMERCIEEL ONTWIKKELINGSMANAGER

Als commercieel ontwikkelingsmanager bij Lithos ben je een cruciale schakel in het verbinden van sociaal maatschappelijke opgaven met de uitvoerende partijen in Nederland. Je hebt affiniteit met corporatieland en bent in staat om sterke relaties op te bouwen en te onderhouden met zowel bestaande als nieuwe opdrachtgevers waaronder gemeentes en corporaties. Je speelt een sleutelrol in het versterken van onze positie in de markt en het uitbreiden van ons netwerk.

Lithos bouw & ontwikkeling werkt landelijk voor opdrachtgevers die behoefte hebben aan voorspelbare eindresultaten door optimale beheersing van bouw- en ontwikkelprocessen. We werken nauw samen met diverse opdrachtgevers en woningcorporaties om een positieve impact te maken op de leefomgeving en het welzijn van de samenleving. Lithos kent een open en oprechte werksfeer waarin collegialiteit, inzet en betrokkenheid onmisbaar zijn.

Ons motto: "Ontwikkelaars en bouwers met ideeën".

Verantwoordelijkheden

- **Relatiebeheer:** Onderhouden en versterken van relaties met bestaande opdrachtgevers en corporaties. Actief luisteren naar hun behoeften en hen voorzien van passende oplossingen.
- **Acquisitie:** Identificeren en benaderen van potentiële nieuwe opdrachtgevers en corporaties. Proactief inspelen op marktontwikkelingen en kansen signaleren.
- **Verbinding leggen:** Fungeren als verbindende factor tussen sociaal maatschappelijke vraagstukken en de uitvoerende mogelijkheden van Lithos. Samenwerken met interne en externe stakeholders om projecten tot een succes te maken.
- **Advies en ondersteuning:** Opstellen van maatwerkoplossingen en offertes voor opdrachtgevers. Adviseren over de beste aanpak en het bieden van ondersteuning gedurende het gehele project.
- **Marktanalyse:** Monitoren van trends en ontwikkelingen binnen de sector en deze kennis vertalen naar strategische kansen voor Lithos.
- **Presentaties en netwerkbijeenkomsten:** Vertegenwoordigen van Lithos op netwerkbijeenkomsten, beurzen en presentaties om ons profiel te versterken en nieuwe contacten te leggen.

Jouw profiel:

- HBO/WO werk- en denkniveau, bij voorkeur in een commerciële of maatschappelijke richting.
- Minimaal 3 jaar ervaring in een vergelijkbare functie binnen de bouw, vastgoed of corporatiesector.
- Uitstekende communicatieve vaardigheden en een klantgerichte instelling.
- Sterk netwerk binnen corporatieland en ervaring met het werken met woningcorporaties.
- Proactieve en resultaatgerichte houding, met een talent voor het leggen van verbindingen tussen diverse partijen.
- Rijbewijs B en bereidheid om te reizen binnen Nederland.
- Je bent een teamspeler, creatief, oplossingsgericht, klantgericht, persoonlijk en betrokken.
- Je bezit ondernemerschap en eigenaarschap.

Wat mag je van ons verwachten?

We bieden je een zeer afwisselende en dynamische werkomgeving waarin je veel vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt vanuit Lithos om je werkzaamheden vorm te geven en te leiden. Onze projecten worden in eigen beheer ontwikkeld van idee tot en met realisatie. Je krijgt de mogelijkheid om brede ervaring op te doen en jezelf te ontwikkelen tot een bekwame professional/ondernemer. Lithos is een sfeervolle onderneming met enthousiaste collega's en goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Mogen we jou binnenkort ontmoeten?

Bel voor meer informatie Tonny Gerritsen, 033 – 453 59 59 of mail je CV naar info@lithos.nl.