

Business Development Specialist (32–38 uur)

Internationaal, ondernemend en marktgericht. Gericht op nieuwe groei.

Bij De Bondt draait alles om langdurige relaties, merkbeleving en internationale expansie. Als Business Development Specialist ben jij verantwoordelijk voor het ontwikkelen van nieuwe (internationale) afzetmarkten en klantrelaties – met een specifieke focus op de merken PAN ART (art supplies) en Scheepjes (yarn&craft) binnen het internationale retailkanaal.

Je werkt vanuit ons hoofdkantoor in Tynaarlo en bent regelmatig onderweg naar internationale retailpartners en vakbeurzen. In nauwe samenwerking met Sales, Marketing, en Development bouw je aan duurzame commerciële groei in nieuwe markten en segmenten.

Over De Bondt

Wat in 1970 begon als een familiebedrijf in knopen en ritsen, is uitgegroeid tot Europa's toonaangevende groothandel in garens, fournituren en handwerkartikelen.

Vanuit Tynaarlo leveren we aan meer dan 80 landen. Ons merk Scheepjes is wereldwijd geliefd onder makers en influencers in de creatieve sector.

Bekende merken in ons portfolio zijn onder andere Scheepjes, Gütermann, KnitPro, PAN ART, Tulip en Prym.

Onze kernwaarden zijn: betrouwbaar, professioneel, servicegericht, vooruitstrevend en sympathiek. Die voel je in alles wat we doen, van klantcontact tot innovatie.

De rol

Als Business Development Specialist ben jij verantwoordelijk voor het commercieel ontsluiten van nieuwe internationale markten en retailpartners. Je identificeert groeikansen, initieert acquisitiesprekken en legt de commerciële basis voor duurzame samenwerkingen.

Je focus ligt op:

- Het ontwikkelen van internationale retailkanalen voor PAN ART (art supplies)
- Het werven van nieuwe retail- en e-commercepartners voor Scheepjes en aanverwante merken
- Het realiseren van distributie-uitbreiding in nieuwe landen en marktsegmenten, in lijn met onze internationale groeistrategie

Je bent verantwoordelijk voor het volledige traject van marktverkenning en acquisitie tot overdracht naar accountmanagement zodra een klant operationeel is.

Wat ga je doen?

- Identificeren en analyseren van nieuwe internationale marktsegmenten en klantgroepen
- Actief benaderen en acquireren van nieuwe retail- en e-commercepartners
- Voeren van commerciële gesprekken en presenteren van ons merkenportfolio
- Opbouwen en onderhouden van commerciële relaties met (internationale) retailers, bricks & clicks

- Uitvoeren van markt- en concurrentieanalyses ter onderbouwing van groeistrategieën
- Ontwikkelen van concrete marktintroducties in samenwerking met interne teams
- Afstemmen met Marketing over positionering, campagnes en beursdeelname
- Deelnemen aan internationale vakbeurzen en klantbezoeken
- Zorgdragen voor een heldere overdracht naar accountmanagement

Wie jij bent

Je bent een ondernemende commercieel professional met internationale oriëntatie. Je ziet kansen in de markt en weet deze gestructureerd en doelgericht te vertalen naar nieuwe samenwerkingen. Je werkt zelfstandig, neemt initiatief en schakelt gemakkelijk tussen strategisch inzicht en praktische uitvoering.

Je brengt mee:

- HBO werk- en denkniveau, bijvoorbeeld in Commerciële Economie of Bedrijfskunde
- Minimaal 3 jaar ervaring in business development, acquisitie of internationale B2B-verkoop
- Ervaring met retail- en/of e-commercekanalen (bricks & clicks)
- Sterke communicatieve en onderhandelingsvaardigheden
- Internationale oriëntatie; **uitstekende beheersing van Nederlands, Engels en Duits**
- Ervaring met CRM-systemen en commerciële rapportages
- Bereidheid om internationaal te reizen
- Affiniteit met creatieve producten (handwerk, DIY, art supplies) is een pré

Wat wij bieden

- Een zelfstandige rol met directe impact op internationale groei
- Veel ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap
- Marktconform salaris, passend bij ervaring en verantwoordelijkheden
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder pensioenregeling en reiskostenvergoeding
- 5 weken vakantie
- Mogelijkheid tot hybride werken in overleg
- Ruimte voor persoonlijke groei, training en coaching
- Dagelijks vers fruit, sportbijdrage en een hecht team met passie voor creativiteit
- Een team van bevlogen collega's en merken met creativiteit als rode draad

Interesse?

Ben jij de Business Development Specialist die nieuwe internationale markten weet te ontwikkelen?

Stuur dan je motivatiebrief en cv naar solliciteren@bondt.com. Sluitingsdatum 15-03-2026.

We kijken uit naar je reactie!