



## Vacature: Business developer

---

### Over Prior-IT BV

---

Prior-IT BV is een jong en dynamisch bedrijf dat opgericht werd in 2015 en gepassioneerd is rond ICT-projecten voor de medische sector, gericht op urgente zorg en de hulpdienstensector. Prior-IT bestaat uit verschillende divisies die software maken volgens de SCRUM-standaard, een proces waarbij de bestelde software in korte sprints en met grote betrokkenheid van de klant wordt gebouwd. Overigens biedt Prior-IT ook medische consultancy aan voor bedrijven en overheden.

Binnen het bedrijf zijn een aantal sleutelprojecten waar we verder in willen groeien in de komende 5 jaar. Enerzijds zijn dat eigen projecten waar we *Software as a Service* (SaaS) aan onze klanten aanbieden. Anderzijds bouwen we software on demand voor grote klanten zoals de 112-noodcentrales, digitale apotheken, etc.

Prior-IT is de laatste jaren fors gegroeid door de passie en kracht van ons team. Naast het uitgebreide aanbod aan projecten, werken er intussen ook een tiental mensen deel- tot voltijds bij ons. Momenteel heeft ons bedrijf nood aan een gedreven profiel die de huidige en toekomstige projecten ondersteunt en zorgt voor groei. Ook willen we steeds de interactie behouden tussen deze projecten, klanten, zaakvoerders en ons groeiend team.

### Inhoud functie

---

Je start als ondersteunend profiel voor ons managementteam waarbij je het voortouw neemt in de bestaande projecten en een grote mate van zelfstandigheid krijgt in het verder ontwikkelen van een *go-to-market* strategie. Je koppelt bij sleutelpunten terug aan de zaakvoerder of betrokken collega's. Daarbij identificeer je potentiële leads die aansluiten met de ontwikkelde *know-how* van reeds (afgewerkte) projecten in de medische sector. Door actief de markt te verkennen en potentiële klanten te benaderen, help jij mee aan de groei van het bedrijf en aan projecten die de huidige medische zorg optimaliseren. Het is belangrijk dat je communicatief vaardig bent bij technische en medische klanten, alsook bedrijfsleiders en overheden. Een goede kennis van het Nederlands, Frans en Engels is belangrijk, zowel schriftelijk als gesproken. Daarnaast ben je flexibel qua werkuren en hanteer je graag het principe van 'glijdende uren'. Onze bedrijfsvisie is dat teamleden veel vrijheden krijgen, maar dat we ook verwachten dat je hierin kan handhaven en geregeld terugkoppelt.

### Wie zoeken we?

---

#### ➤ Jobcompetenties

- Actief meewerken in lead-generation van ontwikkelende projecten en deze opvolgen doorheen het salestraject.
- Nieuwe klanten aantrekken door innoverende marketingstrategieën
- Onderhouden van bestaande klantenrelaties
- Verzamelen van relevante informatie uit klant en concurrentiegegevens om de salesstrategie te optimaliseren
- Ondersteunend in de administratie van het bedrijf.



➤ **Profiel**

○ **Vereisten**

- Diploma: hoger onderwijs (bij voorkeur universitair)
- Connectie met de medische sector
- Kennis van sales- en marketing strategieën
- Sociale vaardigheden, ervaring in commerciële presentaties
- Taalkennis: Nederlands, Frans en Engels
- Rijbewijs B of hoger

○ **Pluspunten**

- Kennis (of interesse) in innovatie van een start-up
- Interesse in grote mate van onafhankelijkheid en flexibiliteit
- Kennis van de informatica sector
- Presentatie vaardigheden zowel communicatief als technisch
- Maatschappelijk engagement

## **Wat bieden we?**

---

- Contract van onbepaalde duur
- Uitdagende werkomgeving met een gemoedelijke en horizontale bedrijfsstructuur.
- Projecten met een maatschappelijke impact
- Marktconforme arbeidsvoorwaarden en verloning
- Verregaande mogelijkheid tot flexibele invulling van de eigen werkweek
- Verregaande mogelijkheden tot homeworking
- Mogelijkheid tot deeltijds contract

## **Interesse? Contacteer ons!**

---

AA Toren – 8e verdieping  
Technologiepark 122 (zone C2a)  
B-9052 Zwijnaarde  
Mail: [vacature@prior-it.be](mailto:vacature@prior-it.be)