

MAAS – BID MANAGER

WIE ZIJN WIJ?

Bij MAAS draait alles om mensen, machines en smaak. Wij zijn een innovatieve en servicegerichte organisatie met een passie voor goed eten en drinken. Met onze moderne koffie- en vendingoplossingen zorgen we ervoor dat mensen op elk moment kunnen genieten van koffie, thee, fris of een snack — gezond of gewoon lekker.

MAAS maakt deel uit van de Miko Groep, een familiebedrijf met meer dan 225 jaar ervaring en een sterke focus op kwaliteit en duurzaamheid. Samen bouwen we dagelijks aan tevreden klanten, wereldwijd.

In Nederland zetten zo'n 600 trotse MAAS-ambassadeurs zich elke dag met veel **P.L.E.Z.I.E.R.** in bij klanten door het hele land — van universiteiten en ziekenhuizen tot industrie en treinstations en alles daar tussenin.

Ter uitbreiding van ons team zijn wij momenteel op zoek naar een BID Manager.

Kun jij onze klantvragen snel doorgronden en vertalen naar een winnende strategie? En heb je daarbij ook nog een scherp gevoel voor inhoud, structuur en overtuigingskracht?

WAT GA JE DOEN?

Als Bid Manager speel je een sleutelrol in het winnen van Europese aanbestedingen en onderhandse trajecten. Jij zorgt, in nauwe samenwerking met de Accountmanager, dat het offertetraject efficiënt en op tijd verloopt zodat onze inschrijving zo hoog mogelijk scoort en uiteindelijk gegund wordt.

Je werkzaamheden bestaan o.a. uit:

- Het coördineren van (Europese) aanbestedingen en onderhandse trajecten;
- Het schrijven en redigeren van commerciële en overtuigende offertes;
- Het aansturen van interne stakeholders;
- Het bewaken van deadlines en kwaliteit binnen het proces;
- Het analyseren van klantbehoeften en vertalen naar een sterke win-strategie.

Kernwoorden: BID Management, aanbestedingen, APMP, offertetraject, tenders, projectmanagement, tekstschrijven

WAT BRENG JE MEE?

- Afgeronde hbo-opleiding in de richting van bijvoorbeeld: Hotelschool, Journalistiek, Communicatie of Commerciële Economie;
- Een uitstekende beheersing van de Nederlandse taal;
- Bij voorkeur werkervaring als BID Manager, echter je bent ook van harte welkom als je het vak wilt leren;
- Gecertificeerd of bereid gecertificeerd te worden met een APMP certificering;
- Talent voor commercieel schrijven en het vertalen van de klantvraag in een pakkende offerte;
- Gestructureerd, nauwkeurig, procesmatig en goed in teamverband kunnen werken.

WAT BIEDEN WIJ?

- Een werkweek van 38,75 uur op fulltime basis;
- 30 vakantiedagen op basis van een fulltime dienstverband;

- Een bonus opportunity bij het behalen van de doelstellingen;
- Een aantrekkelijke pensioenregeling;
- Veel vrijheid in het uitvoeren van je werkzaamheden;
- Spontane vrijdagmiddagborrels en geplande uitjes met de volledige commerciële afdeling;
- **P.L.E.Z.I.E.R.I.G.E** collega's ;
- En uiteraard drink je dagelijks de lekkerste en meest duurzame koffie en thee!

MAAS is continu in beweging. Nieuwe klanten, merken en innovaties. Als je bij ons werkt, maak je **IMPACT op het werk!** Wij bieden jou een veelzijdige functie binnen een dynamische, waardengedreven en no-nonsense omgeving.

INTERESSE IN DE VACATURE?

Ben je na het lezen van deze vacature enthousiast om bij MAAS aan de slag te gaan? Solliciteer dan direct en wie weet tot op de koffie!

<https://maas.nl/>