

Salesmanager

Organisatie in de ICT

Locatie: Rotterdam e.o.

Dienstverband: Fulltime

Functie

Als Salesmanager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden van goede contacten met bestaande accounts en het benaderen van nieuwe accounts. Initieel zal de verhouding 50%-50% zijn. Op termijn, gezien het groeipotentieel, zal de focus meer richting New Business gaan. Je denkt mee met klanten, geeft advies en met jouw enthousiasme weet je klanten voor je te winnen. Tevens heb je als taak om het commerciële denken binnen alle onderdelen van de organisatie voelbaar en zichtbaar te maken.

Organisatie

Onze opdrachtgever is dé leverancier van slimme netwerkoplossingen en zakelijke verbindingen. Vanuit Rotterdam werkt het bedrijf samen met diverse ICT-partners door heel Nederland en zorgt zij ervoor dat ondernemers elke dag maximaal bereikbaar zijn. Zij bieden ICT-oplossingen (Internet en Telefonie) om het communicatienetwerk naar een hoger plan te tillen. Dit doen zij door complexe zaken eenvoudig te maken, zodat een ondernemer zich volledig kan focussen op het bedrijf. Onze opdrachtgever maakt sinds kort onderdeel uit van IT-specialist Techone, een onafhankelijke Nederlandse onderneming die investeert in Nederlandse ICT-bedrijven. Inmiddels vallen daar nu 10 bedrijven onder die complementair aan elkaar zijn.

Wat ga je doen?

- Je bent leading in het salestraject en geeft leiding aan de huidige twee partner managers.
- Je bent betrokken bij overige sales activiteiten in de binnendienst sales en geeft daar sturing aan.
- Je wordt onderdeel van het MT.
- Een commerciële denkwijze inregelen in de werkprocessen.
- Analyseren van de markt en op basis hiervan nieuwe accounts benaderen.
- Verantwoordelijk en leidend voor het gehele salestraject.
- Het maken van offertes en proactief deals sluiten.
- Onderhouden van contact met bestaande klanten.
- Volgen en inspelen van de ontwikkelingen in de markt.
- Spin in 't web tussen klant en organisatie.

Waar moet jij aan voldoen?

- HBO werk- en denkniveau.
- Minimaal 5 jaar ervaring in de verkoop van ICT-oplossingen.
- Taakvolwassen Accountmanagement New Business.
- Ervaring in de B2B markt.
- Gewend om op verschillende niveaus te werken.
- In staat snel klantvragen te doorgronden.
- New Business is vanzelfsprekend, het zit in jouw DNA.
- Gedreven, energiek en resultaatgericht.
- Proactieve, ondernemende en commerciële instelling.
- Flexibel en goed kunnen schakelen in een dynamische en veranderende organisatie.

- Groot enthousiasme en overtuigingskracht.
- Vloeiende beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift.
- Woonachtig in de omgeving Rotterdam.

Wat bieden we jou?

- Een uitdagende baan bij een veranderende en groeiende organisatie.
- Goede primaire - en secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Ruimte om jezelf te ontwikkelen en trainingen en opleidingen te volgen.
- Leren, presteren en genieten!

Hoe is de bedrijfscultuur?

Als Sales Manager kom je te werken in een dynamische organisatie die gezien de overname door Techone hard aan het groeien en commercieel aan het veranderen is. Kenmerken van Techone zijn Ondernemend, Integer en Eenvoud. Initiatief en nieuwe ideeën worden gewaardeerd en je krijgt de vrijheid om hiermee aan de slag te gaan. De lijnen zijn kort en je rapporteert rechtstreeks aan de algemeen directeur.

Is dit wat voor jou?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie [hier](#) contact opnemen met

Miranda Grimbergen.

m.grimbergen@why-search.nl

+31 (0)6 154 357 53