

Salesmanager met lef (Zuid-Nederland)

Lij hebt een onstilbare drive om commerciële kansen te zien, creëren en pakken.

Als Salesmanager ben je verantwoordelijk voor het uitbreiden van ons klantportfolio. Je doet acquisitie, legt pro-actief contacten op beslissingsniveau, maakt afspraken en bezoekt prospects. Tijdens de afspraken werk je aan de relatie en verdiep je je in de behoeften van de prospects: je bent oprecht geïnteresseerd in hún business en ambities.

Wat vragen wij van jou?

Je voelt je prettig bij de vrijheid en verantwoordelijkheid die bij deze functie horen. Je krijgt de ruimte om dit in te vullen met jouw persoonlijke aanpak. Je zorgt voor gestructureerde opvolging van je contacten: je stelt offertes op, belt deze na en zorgt natuurlijk dat de offerte opdracht wordt. Deze functie vereist zelfstartend vermogen en een enorme drive om succesvol te zijn.

Verder:

- aantoonbaar HBO werk- en denkniveau
- je bent toe aan een tweede loopbaanstap
- je hebt een aantal jaren ervaring met het genereren van new business ▪ kennis van en/of affiniteit met IT is een pré

Wat bieden wij?

Een fulltime functie (minimaal 32 uur) binnen een groeiend bedrijf, met een informele sfeer en een klantgericht en professionele aanpak. En daarbij hoort:

- een zeer concurrerend salaris met optie op bonus bij goede resultaten
- pensioenregeling
- lease-auto, mobiele telefoon en laptop
- de mogelijkheid om vanuit huis te werken

Sincere bedenkt, implementeert en optimaliseert slimme IT-oplossingen die een directe bijdrage leveren aan de ambities van MKB-ers. Klanten kenmerken ons als ondernemend, toegankelijk en helder.

We werken vanuit de overtuiging dat wij alleen toegevoegde waarde kunnen leveren als we de business van onze klanten echt begrijpen. Als ondernemende IT-specialist durven we verder te kijken dan ons eigen vak- gebied, zodat we oplossingen kunnen bieden - van systemen en netwerken tot infrastructuur en consultancy - die naadloos aansluiten bij de organisatie, processen van onze klanten.