



olifant
consultancy

www.olifantconsultancy.nl
info@olifantconsultancy.nl

IT SOLUTION SALES ACCOUNTMANAGER

DIRECTE OMGEVING AMSTERDAM

HBO

2 - 5 JAAR 40 UUR

Denk jij in oplossingen en mogelijkheden die jouw klanten optimaal ondersteunen en ontzorgen? Wil jij daarbij altijd precies weten welke ontwikkelingen en mogelijkheden er zijn binnen jouw vakgebied, toepasbaar op jouw klanten? En ben jij de persoon die onze co-sourcings- en outsourcingdiensten breder in de markt zet? Dan zijn wij op zoek naar jou als IT Solution Sales Accountmanager!

Wat ga je doen als IT Solution Sales Accountmanager?

Jij bent verantwoordelijk voor de business van onze co-sourcings- en outsourcingoplossingen. Denk hierbij aan het uitbreiden van bestaande en het realiseren van nieuwe business. Om dit voor elkaar te krijgen, bouw je sterke relaties op met (potentiële) klanten en kijk en denk je mee met de IT-uitdagingen waar zij voor staan. Zo stel je de juiste vragen om de achterliggende behoefte te achterhalen, zodat je de optimale service kunt leveren die aansluit bij de business van de klant. Met je pragmatische én strategische blik ga je het gesprek aan met de IT-Managers en/of CIO's en directies bij onze klanten.

“Your business is our priority”

Het aanbieden en leveren van complete IT-oplossingen heeft de toekomst. Bedrijven hebben vandaag de dag verschillende wensen en de kwaliteit van de IT-dienstverlening wordt steeds belangrijker. Als Accountmanager IT Solutions Sales speel je hierin vanzelfsprekend een belangrijke rol. Opdrachtgever ziet IT als een business enabler die eindgebruikers in staat stelt om te focussen op de core business. “Your business is our priority” is dan ook ons uitgangspunt.



olifant

consultancy

www.olifantconsultancy.nl

info@olifantconsultancy.nl

Als IT Solution Sales Accountmanager:

- Zet jij je kennis en ervaring in om onze co-sourcings- en outsourcingoplossingen breder op de markt te zetten;
- Ben je altijd op de hoogte van wat er speelt binnen de IT;
- Achterhaal je uitdagingen van (potentiële) klanten;
- Adviseer je deze klanten middels een door jou geschreven offerte over de best passende oplossing of dienst om hun business te laten floreren;
- Werk je nauw samen met onze IT-specialisten;

Wie zoeken wij?

Je hebt minimaal vijf jaar ervaring in een commerciële functie binnen de mid size market en bent bekend met outsourcingtrajecten. Je hebt commerciële kennis en ervaring op het gebied van IT servicedesk dienstverlening, een bewezen track record in solution sales en bij voorkeur heb je ervaring met IT-projecten. Jij ziet als geen ander kansen in de markt en weet deze te benutten. Van nature pas je consultatieve selling technieken toe en met creativiteit en originaliteit bied jij jouw klanten de best passende oplossing voor zowel de korte als lange termijn. Je hebt veel kennis van het salesvak en deelt deze graag met je collega's.

Verder beschik je over:

- Een afgerond (commerciële) hbo- of wo-opleiding;
- Brede oriëntatie en heb je oprechte interesse in jouw klanten;
- Commerciële, gedreven en ondernemende persoonlijkheid;
- Ambities, enthousiasme, flexibiliteit en nieuwsgierigheid;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

Wat bieden wij?

Wil je een werkgever die jou uitdaagt? Wij hebben voldoende uitdagingen in huis om iedere dag afwisselend te maken! Bovendien ga je samenwerken met enthousiaste en gedreven collega's en is er de mogelijkheid om wekelijks mee te sporten met onze bootcamp!

- een goed salaris en aantrekkelijke provisieregeling;
- de nieuwste telefoon naar keuze, een auto en laptop van de zaak;
- **enthousiaste collega's** en een uitdagende functie;
- maandelijks een heerlijke stoelmassage (onder werktijd);
- etentjes, teamuitjes, borrels én een cadeautje voor je verjaardag (waarop je overigens vrij bent);
- health weeks en bootcamplessen;
- een persoonlijk opleidingsbudget voor cursussen, congressen en opleidingen. Want wij geloven dat je nooit bent uitgeleerd.

Locatie: omgeving Amsterdam / Opdracht: vaste dienst

Een intakegesprek wordt standaard ingepland alvorens het cv eventueel bij de opdrachtgever wordt voorgesteld, bovendien zal er minimaal één referentie van je gevraagd worden. Wil je meer informatie? Neem dan snel contact op met Marcel Christoffel via mail:

marcel@olifantconsultancy.nl of bel: 06-50237960