

Als Sales Specialist adviseer je klanten op het gebied van onze IT Security oplossingen en verkoop je de bijbehorende software, hardware en dienstverlening.

Je takenpakket is bijzonder gevarieerd. Stuk voor stuk hebben onze klanten hun eigen wensen en uitdagingen. Dat maakt dat geen dag bij ons hetzelfde is!

Wat ga je doen?

- Je hebt dagelijks veelvuldig (telefonisch) klantcontact
- Offertes zelf samenstellen, schrijven en uitbrengen
- Opdrachten sluiten met klanten
- Inkooprijzen opvragen bij distributeurs en vendors
- Bijhouden van het CRM-systeem
- Behalen van vendor sales certificaten
- Relatiebeheer met klanten
- Verwerken van orders
- Coördineren van processen bij een opportunity
- Spotten van kansen in de markt en hier acties voor ontplooiën
- Bijhouden van vendor portals

Mocht je door willen groeien naar de rol van account manager, dan bieden wij de mogelijkheid om met de account managers mee te gaan naar klanten.

Dit heb jij te bieden:

- MBO werk- en denkniveau, verkregen door opleiding of werkervaring
- Kennis van ICT, je kent de begrippen en de samenhang daartussen
- Minimaal 2 jaar werkervaring in een soortgelijke functie (B2B)
- Communicatieve en sociale vaardigheden, teamspeler
- Je voelt je thuis in een klein, dynamisch en succesvol bedrijf
- Beheerst de Nederlandse taal in woord- en geschrift
- Bereidheid tot het volgen van (zelf)studies
- Je bent een doorpakker
- Stressbestendig (kunnen werken in een hectische omgeving)
- Representatief, zowel in gedrag als in kleding