

Inside sales new business

Telefonische acquisitie van nieuwe leads is een vak! Om van lead tot deal te komen, zijn er meerdere vaardigheden nodig. Jij wordt dan ook een belangrijke spil binnen ons accountmanagement team en één van de aanspreekpunten van prospects en klanten.

Belangrijk is dat je enthousiast, leergierig vasthoudend en zeer zeker affiniteit hebt met IT en specifiek op het gebied van de IT Security. Een goed gesprek voeren met prospects en klanten kan alleen met de juiste kennis en kunde, en die ga je bij ons snel en in grote mate verder ontwikkelen!

Dan zoekt Amitron jou!

Wat ga jij doen?

- Jij belt prospects na die al aangegeven hebben interesse te hebben in onze oplossingen en dienstverlening (warme acquisitie).
- Jij belt met de juiste kennis om de agenda's van onze security adviseurs /presales engineers te vullen met de juiste kwalitatieve afspraken (koude acquisitie).
- Jij belt bestaande klanten op om nieuwe leads te initiëren.
- Jij beheert tevens eigen prospects en klanten, benadert hen actief en zorgt voor een goede follow up van de gemaakte afspraken en gestuurde informatie.
- Alle contactmomenten en relevante klanteninformatie leg je nauwkeurig vast in ons CRM systeem en in samenwerking met de security consultant plan je de vervolgacties.

Wie zoeken wij?

- Je toont een "old school" inzet en hebt enthousiasme, dit straalt je uit.
- Je hebt minimaal 3 jaar ervaring met de IT verkoop aan eindklanten, daarnaast houd je graag alle ontwikkelingen van de branche bij zodat jij weet waarop in te spelen bij onze klanten.
- Je wilt graag alles weten over de producten en diensten van Amitron en houdt die kennis up-to-date.
- Je bent nauwkeurig en beschikt over de juiste dosis zelfvertrouwen om de deal te sluiten.
- Je werkt graag op basis van targets en krijgt een kick van elke door jouw gemaakte afspraak en deal en die succesvol door onze organisatie wordt afgerond, mede door jouw inzet.
- Je vindt het leuk om met verschillende mensen en bedrijven in contact te komen en bent in staat om de belangen en verhoudingen bij prospects/klanten aan te voelen en ze te interesseren of zelfs te overtuigen.
- Je hebt een enthousiaste, opgewekte duidelijke stem en spreekt vloeiend Nederlands.
- Je hebt minimaal een (commerciële of IT) HBO werk- en denkniveau.
- Je bent per direct 40 uur per week beschikbaar en woont in (de directe omgeving van) Rotterdam.

Wat kun jij verder van ons verwachten?

- Een vast contract voor 32-40 uur per week.
- Een uitdagende, belangrijke rol in een team met meerdere collega's.
- Een groeipad om een sales specialist te worden op het gebied van IT-security.
- Jaarlijks Persoonlijk Ontwikkeling Plan.
- Verschillende trainingsmogelijkheden die passen bij jouw behoefte.

- Periodiek overleg met de productmanager om product- en marktkennis te delen.
- Periodiek overleg met management voor inbreng van eigen plannen en ideeën.
- Een bovengemiddeld salaris op basis van ervaring en opleidingsniveau.
- Reiskostenvergoeding.

Over Amitron

Amitron is sinds 1990 een succesvolle IT-security specialist. Onze klanten zitten door het hele land en zijn middelgrote tot grote organisaties binnen onder andere de IT, logistiek, gezondheidszorg, overheid, industrie en andere branches.

Amitron levert hoogwaardige en specialistische oplossingen op het gebied van cybersecurity en heeft een duidelijke visie met betrekking tot multicloud security en managed security dienstverlening.

Herken jij je in de ideale kandidaat?

Wil jij meedoen en meegroeien met de groei van Amitron?

Stuur ons dan jouw motivatiebrief en CV naar: janpaul.vanhall@amitron.nl.

Heb je vragen over de functie? Bel gerust naar Jan Paul van Hall. Telefoon: 010 870 01 50.

Hopelijk zien we jou snel op ons kantoor in Rotterdam!

Telefonische acquisitie wordt momenteel niet op prijs gesteld.



Amitron BV
Maasstraat 15A
3016 DB
Rotterdam
+31 (0)10 870 01 50
info@amitron.nl
www.amitron.nl