

Security account manager

Ben jij meer dan een standaard account manager en heb je graag een goede binding met klanten om hen van het beste advies te voorzien? Verkoop je al langere tijd IT-security oplossingen en wil jij verder groeien als multicloud security accountmanager en trusted advisor? Heb je ervaring met het uitvoeren van IT-security projecten bij klanten en wellicht ook met managed dienstverlening in hybride, SaaS en public cloud omgevingen? Wil jij meebouwen aan onze ambitie om het toonaangevende bedrijf in Nederland te worden op gebied van informatie beveiliging en IT-security in hybride en multicloud omgevingen?

Dan zoekt Amitron jou!

Binnen Amitron zijn we op zoek naar een ervaren security account manager voor het uitbreiden en ontwikkelen van securityprojecten en -dienstverlening bij klanten. Je inventariseert de relevante en concrete behoeften van de klant en weet daardoor hoe je de belangen van de klanten zo goed mogelijk kunt behartigen. Op basis daarvan adviseer en verkoop je de IT-security oplossingen en services die het beste bij hen passen. Voor jouw klanten ben jij dus meer dan alleen een ad hoc verkoper. Met jouw ervaring en kennis van (multicloud) IT-security ben je een echte trusted advisor, waarbij je gaat voor optimale klanttevredenheid.

Wat ga jij doen?

- Jij houdt je bezig met het gehele commerciële proces bij bestaande klanten en prospects op het gebied van informatiebeveiliging en IT-security.
- Jij adviseert en verkoopt onze klanten en prospects passende IT-security oplossingen en producten vanuit het Amitron security portfolio.
- Jij maakt concrete afspraken bij bestaande klanten en prospects om new business (projecten, dienstverlening en services) te initiëren.
- Je stelt zelfstandig offertes op of laat in samenspraak standaard offertes opstellen door het inside sales team.
- Jij kwalificeert samen met het management (openbare) aanbestedingen en vult deze in.
- Jij werkt om de targets te halen vanuit een eigen realistisch bondig opgesteld businessplan.
- Jij volgt het salesproces en administreert correct en volledig.
- Jij controleert dat afspraken en opleveringen met betrekking tot jouw opportuniteiten en opdrachten optimaal zijn nagekomen.
-

Wie zoeken wij?

- Je bezit diepe conceptuele kennis van relevante IT-security technologieën, zoals: antispam, SPF/DKIM/DMARC, e-mailsecurity, antimalware, firewall, IPS/IDS, DNSSEC, SIEM, APT, virtual patching, authenticatie, websecurity, DLP, etc.
- Je bezit conceptuele kennis van security beleidsrichtlijnen zoals ISO27001, BIO, CSAv3, NEN7510, etc.
- Je houdt graag alle ontwikkelingen van de IT-security branche bij zodat jij er op in speelt bij onze klanten en prospects.
- Je hebt of haalt binnenkort public cloud AWS/Azure Fundamentals certificeringen.

- Je hebt minimaal 6 jaar ervaring met de verkoop van product, services en IT-security consultancy aan eindklanten.
- Je hebt kennis van het verkopen en samenstellen van complexe IT-security oplossingen.
- Je bent gesprekspartner op directie & management niveau en hebt ervaring om multi-level te communiceren.
- Je hebt passie voor je klant, overtuigingskracht en gaat graag het gesprek aan met potentiële klanten.
- Je bent gewend om zelfstandig te werken, maar daarnaast ben je ook een teamspeler.
- Je hebt een gezonde natuurlijke ondernemende drive om commercieel te scoren en jij bent een doorzetter en ziet oplossingen in plaats van problemen.
- Je hebt een aantoonbaar HBO werk- en denkniveau.
- Je hebt goede communicatieve en schriftelijke vaardigheden en bezit ook uitstekende (non-) verbale uitdrukingsvaardigheden.
- Je bent beschikbaar en woont in de omgeving van Rotterdam.
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

Wat kun jij verder van ons verwachten?

- Een uitdagende belangrijke rol in een ambitieuze groeiende organisatie.
- Uitdagende multicloud security projecten in diverse klantsegmenten.
- Een goede, collegiale en gezellige werksfeer binnen het team.
- Jaarlijks Persoonlijk Ontwikkeling Plan met goede opleidingsmogelijkheden.
- Periodiek overleg met management.
- Persoonlijke waardering en beloning voor jouw ontwikkeling en jouw bijdrage aan de groeistrategie van Amitron.
- Een vast contract voor 32-40 uur per week.
- Een bovengemiddeld salaris op basis van opleiding en ervaring en een (uncapped) provisieregeling.
- Flexibel mobiliteitsbudget.
- Mogelijkheid tot bedrijfs participatie.

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