

Account manager IoT - B2B (m/v)

Multicap is als distributeur gespecialiseerd in draadloze en mobiele oplossingen. In de BeNeLux markt zijn we gekend voor onze know-how en tal van vooraanstaande projecten via resellers (Sportpaleis, hoge scholen, ziekenhuizen, K3 show, Sarens, APK, etc.). Samen met ons team van experts garanderen we onze klanten de meest up-to-date oplossingen. Vandaag zoeken we een gemotiveerde (m/v) account manager met passie voor sales.

Functieomschrijving :

U komt terecht in een gespecialiseerde business unit, onder leiding van de CEO waar u wekelijks aan rapporteert. Als gepassioneerde sales medewerker beheert u de bestaande resellers en gaat u actief op zoek naar nieuwe resellers waar u onze producten en diensten voorstelt. Eveneens bezoekt u ook eindklanten om opportuniteiten op te sporen en deze aan de resellers als lead aan te bieden.

Uw klant- en servicegerichtheid staan centraal bij het uitwerken van uw offertes.

U wordt hierbij bijgestaan door onze ingenieurs.

Profiel:

- Een opleiding in marketing/sales of in ICT/Techniek met salesgerichte visie
- Ervaring en interesse/affiniteit in de reseller sector is een pluspunt
- Overtuigend, commercieel, ondernemend en resultaatgericht met passie voor innovatie
- Team player
- Nauwkeurig, punctueel en betrouwbaar
- De nodige sociale en communicatieve vaardigheden
- Goede kennis van Nederlands, Engels is een pluspunt
- Bereid om een eigen netwerk uit te bouwen en dit te onderhouden.
- Rijbewijs B

Wij bieden:

- Een interne opleiding omtrent de verschillende producten en diensten die Multicap aanbied
- Een jong dynamisch en gemotiveerd team van collega's
- Bediendencontract onbepaalde duur na inwerkperiode
- GSM met belbundel, maaltijdcheques, bedrijfsincentives
- Competitief loon, aangevuld met commissie op je eigen sales.
- Een gepaste bedrijfswagen

Contact:

Stuur uw C.V. met motivatiebrief naar hrm@multicap.be, wij contacteren u voor een afspraak.