

Trustteam – Account Manager/ New Business Help-IT

Op zoek naar een Account Manager/ New Business - Help-IT

Je gaat op zoek naar nieuwe klanten omdat je het leuk vindt, niet omdat het moet.

Nieuwe organisaties overtuigen, deuren openen die voor anderen gesloten blijven en IT-oplossingen verkopen die er écht toe doen. Klinkt dat als jouw speelveld? Dan maken we graag kennis met je.

Wat wordt er van jou verwacht?

Dit is jouw rol

Bij Trustteam ben jij de commerciële aanjager voor ons MKB-segment. De focus ligt op het actief werven van nieuwe klanten en het laten groeien van middelgrote accounts (20 tot 500 werkplekken). Jij wacht niet af tot leads binnenkomen, maar benadert, kwalificeert en ontwikkelt prospects zelfstandig en bouwt deze uit tot een duurzaam partnership.

Je beheert ook bestaande klanten, maar jouw grootste toegevoegde waarde zit in new business: het herkennen van kansen in de markt en deze omzetten naar concrete omzet.

Samen met salescollega's en technische specialisten ontwikkel je proposities die zowel technisch sterk als commercieel overtuigend zijn.

In deze rol ligt een duidelijke nadruk op onze Help-IT-dienstverlening; onze propositie voor organisaties die volledig ontzorgd willen worden rondom de facilitaire IT-werkplek. Kortom wij helpen onze klanten groeien met professionele, betrouwbare en veilige IT.

Wat ga je doen?

- **Actieve acquisitie & sales**

Je realiseert je targets door zelf kansen te creëren, gesprekken te voeren en deals te sluiten.

- **New business development**

Je volgt marktontwikkelingen, signaleert klantbehoeften en vertaalt deze naar commerciële kansen.

- **Relatiemanagement op niveau**

Je spreekt met besluitvormers (C-level) en weet IT-vraagstukken helder en begrijpelijk over te brengen.

- **Oplossingen verkopen, geen producten**

Samen met onze specialisten vertaal je klantvragen naar toekomstbestendige IT-werkplekoplossingen.

- **Structuur & opvolging**

Je houdt CRM nauwkeurig bij, komt afspraken na en bouwt doelgericht aan een gezonde salespipeline.

Wie ben jij?

Jij haalt je targets door oprechte interesse in de business van je klant. Je bent commercieel gedreven, zelfstandig en neemt graag eigenaarschap over je resultaten. Bij voorkeur woon je in de regio.

Dit neem je mee:

Must-haves

- HBO / HBO+ denkniveau

- Minimaal 5 jaar commerciële ervaring, bij voorkeur binnen IT - dienstverlening
- Aantoonbare ervaring met acquisitie en het sluiten van new business
- Een relevant netwerk in Zuid-Oost Brabant, Limburg en bij voorkeur België
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal

Jouw kwaliteiten;

- Drive (resultaatgericht)
- Commerciële slagkracht (overtuigen)
- Eigenaarschap (zelfstandig/ondernemend)
- Betrouwbaar (integriteit, randvoorwaarde binnen onze relaties)

Wat bieden we je aan?

- **Een commerciële rol met impact:** veel ruimte voor eigen initiatief
- **Aantrekkelijk salaris + bonus:** direct gekoppeld aan jouw prestaties
- **Goede arbeidsvoorwaarden:** Leaseauto of mobiliteitsbudget, laptop, telefoon, 30 verlofdagen en een thuiswerkvergoeding.
- **Ontwikkeling:** via opleidingen en certificeringen op kosten van Trustteam
- **Werkplek:** een moderne kantooromgeving in hartje Sittard (PITground)

Over Trustteam

Trustteam is een snelgroeende Managed Service Partner met meer dan 700 medewerkers en 8.000 klanten in Europa. Vanuit ons Nederlands hoofdkantoor in Sittard ondersteunen we MKB/ MKB+-organisaties met moderne IT-oplossingen op het gebied van Cloud, security, infrastructuur en support.

Technologie is belangrijk, maar onze mensen maken het verschil. We werken oplossingsgericht, betrokken en transparant, naar onze klanten én naar elkaar.

<https://www.trustteam.eu>