

Trustteam – Account Manager/ New Business MSP

Op zoek naar een Account Manager/New Business - MSP

Jij krijgt energie van het openen van nieuwe deuren. Niet wachten tot een lead binnenkomt, maar zelf kansen creëren, organisaties overtuigen en duurzame klantrelaties opbouwen.

Wil jij bedrijven helpen hun IT-omgeving slimmer, veiliger en toekomstbestendig te maken? Dan maken we graag kennis met je.

Wat wordt er van jou verwacht?

Dit is jouw rol

Als Account Manager New Business MSP ben jij verantwoordelijk voor het uitbreiden van onze klantenportefeuille binnen het MKB-segment.

De nadruk ligt op het aantrekken van nieuwe klanten. Daarnaast bouw je aan duurzame relaties en zorg je ervoor dat prospects uitgroeien tot langdurige klanten van Trustteam. Je spreekt met directies, IT-verantwoordelijken en andere beslissers en vertaalt hun uitdagingen naar passende Managed Services-oplossingen.

Je bent ondernemend, ziet commerciële kansen en weet deze zelfstandig om te zetten in concrete resultaten.

Je bent de verbindende schakel tussen de klant en onze technische specialisten. Je brengt de klantbehoefte in kaart en zorgt ervoor dat deze wordt vertaald naar een passende Managed Services-oplossing.

Onze dienstverlening bestaat onder andere uit:

- Managed IT Services
- Microsoft 365 & Modern Workplace
- Cloud-oplossingen
- Cybersecurity
- Networking
- IT-beheer en support

Jij laat organisaties zien hoe Trustteam hen volledig kan ontzorgen op IT-gebied.

Wat ga je doen?

· Actieve acquisitie & sales

Je identificeert nieuwe klanten, plant afspraken, bouwt relaties op en realiseert new business.

· New business development

Je onderzoekt de markt, herkent commerciële kansen en ontwikkelt strategieën om nieuwe klanten aan Trustteam te verbinden.

· Adviserende verkoop

Je verdiept je in de organisatie van de klant en vertaalt bedrijfsdoelstellingen naar passende Managed Services-oplossingen.

- **Relatiemanagement**

Je bouwt langdurige relaties op met beslissers binnen middelgrote organisaties en bent een betrouwbare gesprekspartner.

- **Samenwerken aan succesvolle oplossingen**

Je werkt nauw samen met Solution Consultants, Sales Support en technische collega's om de beste oplossing voor de klant samen te stellen.

- **Salespipeline beheren**

Je werkt gestructureerd in CRM, volgt leads zorgvuldig op en zorgt voor een voorspelbare commerciële pipeline.

Wie ben jij?

Jij bent een echte hunter. Je krijgt energie van acquisitie en bent niet bang om de telefoon op te pakken of bij een prospect binnen te stappen.

Je bent nieuwsgierig naar de business van de klant en begrijpt dat goede verkoop begint met luisteren.

Je werkt zelfstandig, neemt verantwoordelijkheid voor je resultaten en denkt in kansen.

Bij voorkeur woon je in Limburg of Zuid-Brabant.

Dit neem je mee:

Must-haves

- HBO werk- en denkniveau
- Minimaal 5 jaar commerciële ervaring
- Ervaring met acquisitie en het ontwikkelen van new business
- Ervaring binnen IT, Managed Services, Telecom of SaaS
- Ervaring met consultative selling en solution selling
- Een relevant netwerk in Limburg en/of België is een pré
- Goede beheersing van de Nederlandse taal; Engels is een plus

Jouw kwaliteiten;

- Resultaatgericht
- Ondernemend
- Sterke commerciële drive
- Uitstekende communicatieve vaardigheden
- Netwerker
- Overtuigingskracht
- Eigenaarschap
- Betrouwbaar
- Doorzettingsvermogen

Voel je een klik met deze vacature, maar voldoe je niet aan alle vereisten? Laat dat je niet tegenhouden. We geloven in potentieel en kijken graag samen naar wat mogelijk is.

Wat bieden we je aan?

- Een commerciële functie met veel vrijheid en ondernemerschap

- Een aantrekkelijk salaris met een bonusregeling die direct gekoppeld is aan jouw resultaten
- Leaseauto of mobiliteitsbudget
- Laptop en telefoon
- 30 verlofdagen
- Thuiswerkvergoeding
- Volop mogelijkheden om jezelf verder te ontwikkelen via opleidingen en certificeringen
- Werken vanuit onze moderne vestiging in Sittard (PITground)
- Een informele organisatie waar initiatief en ondernemerschap worden gewaardeerd

<https://www.trustteam.eu>