



## **Business Development Manager / Solution Sales**

### **Functie**

- Je spot opportuniteiten en zet ze om in commerciële successen;
- Je krijgt leads van het marketingteam, de groep en de goede contacten met Microsoft;
- Je draagt value selling hoog in het vaandel want de focus ligt op de verkoop van project services en managed services;
- Als teamplayer werk je liever samen dan individueel een traject te doorlopen;
- Je bouwt een recurrente business op via managed services contracten;
- Je hebt affiniteit met cloud proposities en in het bijzonder met Azure platform en modern workplace O365;
- Naar klanten toe communiceer je aan de hand van cloud use cases voor een beter begrip van kosten reductie – data in the cloud - mobile apps - ...
- Je hebt Azure Fundamentals gevolgd of bent bereid om dit te doen.

### **Bedrijf**

- Microsoft Partner of the year;
- Een kleine dynamische structuur van 170 FTE binnen een stabiele grote organisatie van 8000 FTE;
- Een ondernemersgerichte cultuur met klanten op corporate niveau;
- Team events voor een goede teamspirit (van barbecue tot innovation night);

### **Interessant om weten**

- Statuut: bediende freelance;
- Kort sollicitatietraject : Eerste gesprek met de Sales Director – Tweede gesprek met HR en CEO – Derde gesprek is een Team meeting

### **Interesse? Laat het ons weten**

Boek een [check-in call](#) of stuur ons een e-mail. Wij delen je meer info over het bedrijf en de context waarbinnen je werkt.