**Accountmanager IT New Business**

Voor het salesteam van Axoft IT & Telecom B.V. zoeken wij een ervaren Accountmanager IT New Business. In deze sales rol ga je voor jouw target: een uitdagende maar realistische omzetdoelstelling realiseren. Je bent het visitekaartje richting onze klanten, fungeert als ‘trusted advisor’ richting alle stakeholders, genereert business voor de Axoft Cloud Werkplek en zorgt bovenal voor tevreden klanten.

New business sales zit in je bloed en je combineert dat met een gedrevenheid om onze belangen bij bestaande klanten goed te vertegenwoordigen en de omzet te optimaliseren. Je richt je op nieuwe en bestaande klanten, cross- en upsell, netwerken, relatiebeheer, het opstellen van offertes en natuurlijk het closen van deals. Jij weet als geen ander op strategisch niveau mee te denken en de klant te adviseren. Je zet voor de korte termijn een klinkend sales resultaat neer en ontwikkelt daarnaast samen met ons strategische doelstellingen voor de langere termijn.

**Hoe je dat aanpakt**  
Het managen van accounts op het gebied van IT Cloud Werkplekken is jou niet vreemd. Hierdoor ben je in staat om snel op eigen houtje aan de slag te gaan. Je verdiept je gemakkelijk in het portfolio van Axoft IT & Telecom en doordat jij een actieve luisteraar bent, weet je goed door te vragen naar mogelijke uitdagingen bij de klant. Je weet van de hoed en de rand alvorens je met passende oplossingen komt. Op het juiste niveau bij de klant binnenkomen is wat jij snapt. Daarnaast weet jij als geen ander hoe iemand te motiveren en te overtuigen.

**Team**  
Je wordt onderdeel van het Axoft sales team. Dit is een team met gedreven collega’s die allemaal hetzelfde doel nastreven. Het winnen van opdrachten en maximeren van de klanttevredenheid. Het belangrijkste is natuurlijk dat je onderdeel wordt van onze Axoft community.

**Wat neem jij mee naar Axoft IT & Telecom**  
Allereerst een absolute winnaarsmentaliteit, drive en doorzettingsvermogen. Je bent een zelfstarter en gewend om zowel in teams als individueel te werken. Wij hebben namelijk een tomeloze ambitie en die ambitie zal je moeten gaan “leven”.

* Ervaring op het gebied van solution selling. Onze klanten en haar (complexe) vraagstukken staan namelijk centraal.
* Deze vraagstukken kun je vertalen naar onze dienstverlening.
* Een mentaliteit van ‘mouwen opstropen’ is jou op het lijf geschreven.
* Je bent een netwerker pur sang.
* Je vindt het onwijs leuk om jezelf en onze klanten te blijven ontwikkelen en staat open voor veranderingen.
* ‘Customer first’ begrijp jij gelijk en je weet de organisatie goed met je mee te krijgen. Gestructureerd kunnen werken en logisch nadenken is… logisch voor jou.
* Een netwerk binnen commercial accounts is een pré.

**Wat mag jij van Axoft IT & Telecom B.V.**   
Werken bij Axoft geeft je de kans om je op persoonlijk en professioneel gebied te ontwikkelen. Nieuwe uitdagingen zijn onze favoriet! Axoft kenmerkt zich door korte lijnen, snel schakelen, veel verandering en een teamgevoel. Wij geloven dat wanneer wij plezier hebben in ons werk en houden van wat wij doen, wij samen de beste resultaten bereiken.

Wij hebben prima arbeidsvoorwaarden. Je ontvangt uiteraard een maandsalaris (afhankelijk van ervaring). Uiteraard horen hierbij een smartphone, laptop en leaseauto. Wij hebben 25 vakantiedagen. Wij bouwen natuurlijk pensioen op via een goede regeling, hebben jaarlijkse teamuitjes, ieder kwartaal een kwartaalmeeting waarin je op de hoogte wordt gebracht van de laatste stand van zaken, je kunt opleidingen volgen, en nog veel meer.

**Durf jij de uitdaging aan?**  
Denk jij dat deze vacature jou op het lijf geschreven is en ben je klaar voor een nieuwe uitdaging?

Bel naar Nathalie van Gils: 06-………