

Sales Consultant

Aantal uren : 40

Locatie : Oirschot



Je dagelijkse werk: Als Sales Consultant ben je dé persoon die onze businessoplossingen en ons bedrijf met verve aan de man brengt bij zakelijke dienstverleners. Je bent verantwoordelijk voor het zelfstandig ontwikkelen van New Business, waarbij de verkoop zicht richt op branchegerichte businessoplossingen op basis van o.a. Microsoft Dynamics NAV, Dynamics CRM en SharePoint. Je verantwoordelijkheid omvat het gehele salestraject: van leadgeneratie tot en met het ondertekenen van het contract.

Kerntaken:

- In samenwerking met Marketing ben je verantwoordelijk voor het genereren van New Business opportuniteiten.
- Je bent verantwoordelijk voor het goed onderhouden van de relatiedatabase voor wat betreft je relaties en bijbehorende verkoopkansgegevens.
- Je ontwikkelt een visie ten aanzien van de toekomstige inrichting van de PMC –Zakelijke dienstverlening - en stelt hiervoor het jaarplan op, en je bent verantwoordelijk voor de positionering en presentatie van de relevante producten/diensten.
- Je levert referentieverhalen die een toegevoegde waarde hebben voor New Business.
- Je bouwt en onderhoudt je netwerk en bent actief lid van één of meer netwerk-/brancheorganisaties.

Wij vragen:

Persoonlijke competenties:

- Uitstekende communicatieve en sociale vaardigheden.
- Initiatiefrijk, durf en overtuigingskracht.
- Je beschikt over een uitgebreid netwerk.
- Creatief en resultaatgericht.
- Doorzettingsvermogen en flexibiliteit.

Algemene competenties:

- HBO/Academisch werk- en denkniveau.
- Gedegen ervaring met de verkoop van businessoplossingen aan het MKB of hoger marktsegment.
- Ervaring met Microsoft Dynamics NAV, Dynamics CRM en Sharepoint en kennis van de branche: zakelijke dienstverlening.

Wij bieden:

- Volop carrière- en ontplooiingsmogelijkheden binnen een brede organisatie.
- Uitdagende en afwisselende werkzaamheden.
- Prettige en dynamische werkomgeving met fijne collega's.
- Veel vrijheid en zelfstandigheid in je werkzaamheden.
- Uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Contactinformatie

Spreekt dit je aan? Stuur dan je CV met motivatie naar: jobs@gac.nl, met de vacaturenaam in het onderwerp. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Erik van Driel, Directeur GAC Business Solutions tel.: 0499-58 28 28.

