

Sales Consultant - Smart SolutionsFunctiegroep
Locatie**Accountmanagement**
Overijssel

Vragen over onze vacatures?

Thomas Bakker
thomas@salesrecruiters.nl
020 - 262 24 43**Introductie**

Complexe processen vertalen in dagelijkse efficiëntie vraagt om inzicht, innovatie en vooral passie. Wil jij je inzetten voor een duurzame leefomgeving? Lees dan snel verder.

Onze opdrachtgever levert totaaloplossingen voor de afvalinzameling, sport & recreatie, metaalbewerking en duurzaam straatmeubilair in heel Europa. Met een focus op circulariteit en smart solutions willen ze ervoor zorgen dat duurzaamheid ook in het bedrijfsleven een steeds belangrijker thema wordt. Zo willen zij betrouwbare innovatie beschikbaar maken, die organisaties in staat stelt het inzicht en de aansturing van publieke processen te verbeteren. De afgelopen jaren heeft de organisatie twee strategische overnames gedaan en deze groei willen zij graag (inter)nationaal doorzetten. Cultuur laat zich omschrijven als loyaal, kwaliteits gedreven, vooruitstrevend en ondernemend.

Oprachtgever bedient de publieke sector en wil nationaal een nog grotere maatschappelijke impact maken. Zij willen dichter bij de markt en hun klanten staan zodat innovatie blijvend gestimuleerd wordt. Hiervoor heeft de organisatie recent een focusteam opgestart en zijn zij op zoek naar versterking.

Als Sales Consultant is het jouw doel is om de wensen/behoefte van de klant en de vraag vanuit de markt te vertalen naar toekomstige ICT-oplossingen. De organisatie heeft meerdere divisies waar je in eerste instantie zal richten op de Sport- en Recreatie tak. Dit betekent dat jij gaat onderzoeken welke richting gemeentes op willen gaan betreffende het onderwerp sport en bewegen. Jij bent een verbinder, creëert draagvlak en weet samen met de klant beleidsplannen zorgvuldig door te nemen. Hoe wordt er gekeken naar recreatie? Wat is de maatschappelijke betekenis van sport? Hoe kunnen we sport in de regio meer stimuleren? Al deze inzichten zijn "key" om door te innoveren in de oplossingen van Sport & Leisure. Zo weet je bestaande en nieuwe klanten zo goed mogelijk te bedienen op het vlak van nieuwe en toekomstige ICT-oplossingen.

Voor deze rol is het belangrijk dat je de krachten en commerciële wegen van de publieke sector kent en dat je door conceptueel verkopen (experience beleving) klanten weet te overtuigen. Teamwork? Jazeker! Samen met Productmanagement en R&D werk je aan de lange termijn ICT-doelstellingen en weeg je kansen op de korte termijn hier zorgvuldig tegen af.

Op het moment dat jij een belangrijke bijdrage hebt geleverd aan de ontwikkelingen binnen deze divisie zal je je ook gaan richten op andere divisies binnen de organisatie.

Functie eisen

- * Minimaal 5-10 jaar relevante sales ervaring (Consultative seller)
- * Affiniteit met IT- software en elektronica
- * Jij bent een relatiebouwer, ondernemend en klantgericht
- * Woonachtig in de omgeving Zwolle

Aanbod

- * Goed salaris en bonusregeling
- * Auto, laptop, telefoon
- * Pensioenregeling
- * Werken bij een maatschappelijk betrokken en innovatieve organisatie met ambitieuze groeidoelstellingen