

GIS Consult Benelux

Vacature: Sales Manager

Over ons: GIS Consult Benelux streeft ernaar om kwaliteitsvolle ruimtelijke oplossingen (spatial solutions) in de markt te zetten. Wij ontwerpen en bouwen dergelijke oplossingen, rollen deze uit binnen de organisatie van een klant en integreren deze met zijn andere (kern) IT-systemen. Als betrouwbare partner ondersteunen wij onze klanten om van hun oplossingen een blijvend succes te maken. Hiertoe bieden wij uitgebreide software onderhoud- en ondersteuningsdiensten aan en verzorgen wij de nodige opleidingen. Onze klantenkring omvat zowel nutsbedrijven als lokale besturen.

Aanbod: GIS Consult Benelux is momenteel op zoek naar een Sales Manager. Concreet zijn dit onze verwachtingen:

- Tijdens een intensieve inwerkperiode krijg je inzicht in de oplossingen die GIS Consult Benelux biedt en op onze bedrijfsdoelstellingen.
- Het is jouw verantwoordelijkheid om geschikte business opportuniteiten te selecteren en commercieel op te volgen, vanaf de aanvraag tot de concrete offerte, die je samen met onze technische specialisten uitwerkt.
- Het opvolgen van het commerciële proces tot en met het daadwerkelijk afronden ervan en het afsluiten van een contract met de klant blijft jouw verantwoordelijkheid, evenals het verder onderhouden van de klantenrelaties.
- Je neemt initiatieven om beter bekend te raken bij onze doelgroepen en weet op deze manier nieuwe leads te genereren waarmee je aan de slag kan.
- Van daaruit weet je de relatie te doen groeien om zo op het juiste moment de specifieke expertise van de specialisten in te schakelen en de juiste oplossing uit te werken.
- Je werkt nauw samen de zaakvoerder, de pre-sales analist(en) en development.

Profiel:

- Je hebt een uitgesproken commercieel profiel, liefst met bewezen verkoopservaring in een IT context.
- Je hebt bij voorkeur een masteropleiding genoten.
- Je toont een sterke interesse in IT en technieken zoals GIS, IoT, Big Data etc. en weet de voordelen hiervan vlot te benoemen.
- Je hebt het vermogen om zowel op een operationeel als strategisch niveau op een professionele manier met klanten en prospects te communiceren.
- Je hebt een analytische geest die je toelaat om snel te begrijpen wat voor een klant essentieel is om zijn bedrijfsprocessen verder te kunnen optimaliseren.
- Naast het professioneel gebruik van Nederlands en Frans is kennis van het Engels een vereiste, bijkomende kennis van het Duits vormt een sterk pluspunt.

Heb je interesse? Stuur dan je cv en motivatiebrief naar:

- Frank Deckers
- GIS Consult Benelux
- Casterhovenstraat 59
- frank.deckers@gis-consult-benelux.eu
- Tel: +32 474 050896