

VACATURE

Account Manager Datacenters/Colocations



Account Manager Datacenters/Colocations

Nederland is de plek om online diensten in Europa te verdelen: de Digital Gateway to Europe. De centrale ligging, open economie en bovenal de ongeëvenaarde connectiviteit en internet exchanges maken van Nederland een van de meest geavanceerde internationale datacenter markten in de wereld. Het is momenteel de snelst groeiende datacentermarkt.

Facebook, Microsoft, HP, IBM, LinkedIn, Equinix, NLDC, InterXion, Digital Realty... 'zomaar' een paar toonaangevende namen waar wij op nationaal en internationaal niveau zaken mee doen.

Voor de uitbreiding van ons IT salesteam zijn wij op zoek naar een Account Manager in dit werkgebied. Ervaring in deze markt is een must. Je bent niet alleen het aanspreekpunt bij de klant, maar ook bij onze (inter)nationale collega's. Samen met hen analyseer je de juiste internationale aanpak en draag je zorg voor het opbouwen van een langetermijnrelatie.

Het duurzaam uitbouwen van onze goede samenwerking met bestaande relaties en het aanbrengen van nieuwe relaties, al dan niet uit jouw eigen netwerk om ons marktaandeel te vergroten is jouw uitdaging.

Met jouw commerciële skills ben jij niet alleen in staat om relaties te beheren, maar gebruik je deze ook voor het introduceren van innovaties, het oplossen van vraagstukken of het meedenken met klanten of prospects.

Jij: een baan met verantwoordelijkheid voor een eigen klantenkring en veel ruimte voor ontwikkeling. Onze klanten: een vast aanspreekpunt!

Jouw uitdaging

Jouw uitdaging als Account Manager is helder: samen met de aan jou toegewezen relaties groeien in marktaandeel, omzet en rendement voor onze toonaangevende producten en diensten op het gebied van kastsystemen, stroomverdeling en klimatisering, IT-Infrastructuur en Software & Service. Je bezoekt dagelijks klanten en prospects voor wie jij het eerste aanspreekpunt bent. Zie je kansen voor onze producten/oplossingen bij bedrijven waar onze klanten nog niet aan leveren, dan onderneem je zelf initiatief. Je analyseert de markt en geeft gevraagd en ongevraagd advies aan klanten en prospects hoe zij met Rittal-producten hun omzet en marktaandeel kunnen verhogen. Dat kan zijn met het bieden van technische ondersteuning in offertetrajecten en projecten of het (laten) geven van (product)trainingen op locatie of bij één van onze Technologie- en trainingscentra in Reeuwijk, Zevenaar of Waalre. Naast het actief werken aan omzetverhoging, volg je nauwgezet de marktontwikkelingen en denk je actief mee op het gebied van productinnovaties en acties. Bij vraagstukken sta jij altijd klaar en onderneem je adequate actie om ervoor te zorgen dat problemen zo snel als mogelijk worden opgelost. Uiteraard koppel je open en eerlijk terug over ondernomen acties en resultaten.

Daarnaast houd je jezelf bezig met:

- het analyseren van diverse klantgegevens en projecten;
- het aanleveren van bezoekerapportages in ons CRM systeem;
- maken van telefonische afspraken op je vaste thuiswerkdag;
- het presenteren en opvolgen van offertes;
- het introduceren van acties en het zorg dragen voor een goede opvolging ervan;
- deelname aan beurzen.

Je rapporteert direct aan de Sales Manager IT.

Jouw kwaliteiten

Je bent een gedreven verkoper met een ondernemende inslag, je voelt van nature goed aan waar behoeftes liggen en hoe jij ervoor kunt zorgen dat de onze producten ook het meest verkocht worden. Als geen ander begrijp je dat luisteren en inventariseren van wensen en behoeften de basis vormen voor een succesvol gesprek. Klanttevredenheid staat voor jou altijd centraal in alles wat je doet. Daarnaast heb je minimaal drie jaar recente werkervaring in een rol als Account Manager in de datacenter branche. Ook ben je resultaatgericht, commercieel, werk je gemakkelijk samen en beschik je over een gezonde dosis humor. Natuurlijk kun je goed omgaan met de vrijheid en verantwoordelijkheid die deze baan biedt en ben je, als een goed Account Manager met veel verantwoordelijkheidsgevoel betaamt, ook buiten kantooruren bereikbaar voor je klanten.

Verder vragen we:

- HBO werk- en denkniveau, aangevuld met verkoop gerelateerde opleiding(en), denk aan Nima Sales A;
- kennis van (en affiniteit met) datacenters en colocations;
- uitstekende presentatievaardigheden;
- netwerk binnen deze branche.

Ons aanbod

Allereerst een professionele werkomgeving en betrokken collega's die jou succesvol willen maken. Je krijgt ruimte voor opleiding, persoonlijke ontwikkeling, initiatief en groei. Je werkt in een technisch innovatieve omgeving bij een financieel kerngezond bedrijf met een commerciële en informele werksfeer en een meer dan uitstekende reputatie. Wij bieden je een marktconform salaris, mede afhankelijk van je kennis en ervaring. Naast de mogelijkheid op een vast dienstverband, bieden we je uitstekende arbeidsvoorwaarden.

Hierbij kun je denken aan:

- 8% vakantiegeld;
- aantrekkelijke bonusregeling;
- 28 vakantiedagen & 4,5 ATV dagen;
- pensioenregeling met 60% werkgeversbijdrage;
- auto van de zaak, iPhone, iPad en een laptop.

Een echte “Great Place to Work®”

We zijn trots op het feit dat we verkozen zijn tot “Great Place to Work®”. Bij Rittal is veel ruimte voor persoonlijke groei en ontwikkeling en lange dienstverbanden zijn meer regelmaat dan uitzondering. Ben jij klaar om je loopbaan te starten bij een organisatie waar jij de ruimte krijgt om het verschil te maken? Dan zorgen wij voor alle andere ingrediënten.

Wil je kennismaken of meer weten? Je bent van harte welkom!

Voor functie-inhoudelijke informatie neem je gerust contact op met Marc Zweers, Recruiter. Via 06-28171346 zal hij je graag uitleggen wat de functie inhoudt en hoe het is om je loopbaan te starten bij Rittal. Je sollicitatie kun je sturen naar mzweers@rittal.nl.

Rittal hanteert bij de sollicitatieprocedure een screeningsbeleid. Dit houdt in dat we graag je originele diploma's en een identiteitsbewijs te zien krijgen. Een assessment is een vast onderdeel van onze selectieprocedure.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

