

Account Manager

Bedrijfsinformatie

Cheops Technology NV ® werd in 1989 opgericht en is vandaag als IT-dienstverlener actief in vier domeinen:

Working Networks - de IT-Infrastructuur afdeling - verzorgt advies, design, levering, implementatie en het onderhoud van computernetwerken.

Onze aandacht en competentie is georiënteerd naar Networking, Messaging, Security, Storage, Virtualisatie, Internet-connectiviteit en Mobiliteit.

Managed Hosting - levert kant en klare oplossingen van hoge toegevoegde waarde op het vlak van Managed Hosting, Virtual Hosting, Backup Mail, Online Backup, Managed Security Services, Server- en Netwerk Monitoring, Disaster Recovery en High Availability.

Managed Services - Cheops neemt de verantwoordelijkheid op zich van het onderhoud van onze klanten hun IT-netwerken. Hiervoor bieden we ProActieve Diensten aan zoals Server- en Netwerkmonitoring, Managed Security Services,...

IT Consulting Services - bedrijven en organisaties kunnen beroep doen op Cheops-specialisten voor korte of langlopende projecten. Ingeschakeld in het team van onze klanten realiseren zij in samenwerking specifieke toepassingen en projecten in het domein van corporate netwerken.

Met haar 70 medewerkers staat Cheops dagelijks ter beschikking van onze klanten om projecten tot een goed einde te brengen en de systemen in optimale conditie te houden.

Cheops wordt voor zijn uitstekende dienstverlening, competentie en support erkend en gecertificeerd door zijn strategische technologie-partners.

Funcieomschrijving

Als Account Manager ben je verantwoordelijk voor de strategische en tactische positionering van Cheops Technology NV bij medium en large accounts.

Je werkzaamheden:

- Genereren van enterprise business op basis van accountplannen en bedrijfsdoelstellingen.
- Onderhouden en verder uitbouwen van bestaande relaties met large accounts.
- Werven van nieuwe strategische accounts.
- Positioneren van Cheops Technology als leverancier van bedrijfskritische oplossingen voor infrastructurele vraagstukken.
- Onderhouden van een relatienetwerk met large accounts en strategische technology partners.
- Plannen van verkoopactiviteiten in nauwe samenwerking met het accountteam (pre-sales, projectmanagement, etc.).
- Vastleggen van verkooptrajecten en actiekalenders in bedrijfsinformatiesystemen.

Profiel

Functievereisten:

- Universitaire opleiding of gelijkwaardig door ervaring.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal, goede kennis van het Frans en Engels.
- Minimaal 2 jaar aantoonbaar succesvolle ervaring in de verkoop van bedrijfskritische oplossingen, met name op het gebied van IT-infrastructuur en professional services.
- Volwaardig gesprekspartner op directieniveau.
- Uitstekende kennis van bedrijfsprocessen (primair proces, organisatie, werkwijze, branche-ontwikkelingen, trends, cultuur, e.d.).
- Goed netwerk en uitstekende communicatieve en commerciële vaardigheden.

Aanbod

Je maakt deel uit van een dynamische en groeiende organisatie, waar 'entrepreneurschap' hoog wordt aangeslagen en opleidingen een evidentie zijn.

Je totale inzet en je professioneel talent worden gehonoreerd met een passend salarispakket, inclusief extralegale voordelen, een aantrekkelijk bonussysteem alsook een representatieve bedrijfswagen.

Als je de ambitie hebt om je verder te ontplooiën binnen een toonaangevende en ambitieuze organisatie, is Cheops Technology de juiste keuze.

Heb je interesse?

Contacteer ons dan zeker via recruitment@cheops.be