

# Field Sales Microsoft Azure

## Job Description

*Position at Ingram Micro Cloud*

Als **Field Sales Microsoft Azure** ben je verantwoordelijk voor het opbouwen van relaties met nieuwe klanten door ze proactief telefonisch en face to face te benaderen. Daarnaast beheer je bestaande relaties en bouw je een lange termijn samenwerking uit. Jij vormt het commerciële aanspreekpunt voor klanten, je adviseert en begeleidt ze naar een passende Cloud oplossing. Je werkt nauw samen met onze Product Specialisten en Inside Sales collega's. Jouw doelstelling is om de verkoopresultaten van de afdeling te laten stijgen.

Jij bent een **belangrijke pionier binnen het Cloud & Software Enterprise team** en maakt actief onderdeel uit van de Advanced Solutions Value strategie van Ingram Micro. Mee denken over de juiste profilering van Ingram Micro als value distributeur in de markt en initiatieven durven voorstellen ter verbetering, zit in jouw DNA! Concreet ligt jouw focus op:

### Relatiebeheer & beheer klantenportfolio:

- Opbouwen, in stand houden en uitbouwen van de goodwill bij klanten
- Verrichten van after sales-activiteiten, behandelen en inspelen op wensen en klachten
- Representeren van de organisatie op bijeenkomsten, beurzen en bij bijzondere gebeurtenissen/activiteiten van bepaalde relaties
- Actief zoeken en benaderen van klanten en presenteren van de mogelijkheden en concepten ter verhoging van de omzet
- Bewegen van de klant tot het aangaan van een relatie en opvolgen met de inside sales (laten opstellen van offertes)
- Maken van afspraken over condities (prijs, conditie, etc.) binnen gestelde richtlijnen en voorleggen van conceptovereenkomsten aan de leidinggevende ter acceptering

## **Marktanalyse:**

- Volgen van ontwikkelingen in het eigen afzetgebied, activiteiten van concurrenten, behoefte van klanten e.d.
- Adviseren van de leidinggevende om ontwikkelingen in de markt maximaal te benutten
- Voorstellen uitwerken t.a.v. mogelijke accounts, prijzen, etc.
- Uitwerken van accountplannen in termen van afzetprognoses, etc.

## **Rapportage:**

- Opmaken van verslagen en deze omvormen tot rapportages t.b.v. je leidinggevende
- Toelichten en motiveren van plannen naar je leidinggevende
- Registreren van bijzonderheden ten aanzien van ontwikkelingen in de markt en bij specifieke klanten
- Vastleggen van toezeggingen aan de klant, waar nodig toelichten van afspraken aan collega-afdelingen.

## **Jouw profiel:**

- Je hebt aantoonbare ervaring in het verkopen van technologie producten of oplossingen (software/hardware)
- Je hebt oog voor commerciële kansen en weet deze te vertalen naar new business
- Je bent gepassioneerd door de (Cloud) technologie en nieuwe trends binnen IT algemeen
- Je bent een innovator en denkt graag mee in veranderingsprocessen
- Je spreekt vlot Nederland, Frans en Engels
- Je bent een sterke communicator en doorzetter
- Je weet het vertrouwen te winnen van mensen
- Je werkt zelfstandig en staat stevig in je schoenen
- Je bent een initiatiefnemer en denkt proactief mee

## **Ons aanbod:**

- Je bevindt je dagelijks in een dynamische afdeling waar je creatief kan samenwerken met open minded en energieke collega's
- Je krijgt de ruimte om jezelf te ontwikkelen en je klantennetwerk proactief te verbreden.
- Je werkt binnen een innovatieve markt en maakt gebruik van de nieuwste diensten

- Je werkt voor één van 'Fortune's Most Admired Companies in the World' dat genomineerd werd voor 'Cloud Distributor of the year'
- Je kan genieten van (internationale) doorgroeimogelijkheden
- Je verdient een marktconform salaris, je krijgt een bedrijfswagen, tankkaart en een zeer aantrekkelijk pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden (ADV dagen, maaltijdcheques, groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, ...)

Ingram Micro is een globale leider en één van de grootste IT distributeurs ter wereld met meer dan 20 000 nationale en internationale partners. Als actieve speler op de IT markt maximaliseren wij onze toegevoegde waarde in het ontwikkelen, verkopen en het efficiënt gebruiken van de nieuwste technologie. Ingram Micro werd opgestart in the US in 1979 en kende een expansieve groei. Deze IT distributeur wordt gewaardeerd als één van 'Fortune's Most Admired Companies in the World' met een erkende plaats in de FORTUNE 500®. Het bedrijf ondersteunt globale operaties door extensieve sales en een breed distributienetwerk doorheen noord Amerika, Europa, Midden en Oost Afrika, Latijns-Amerika en Azië.

Ingram Micro werd ook genomineerd voor 'Cloud Distributor of the Year'. Cloud vormt bij ons één van de nieuwste afdelingen die een vooruitstrevende service biedt aan onze venders en resellers. Meer info vind je hier:

<http://www.ingrammicrocloud.be/>

## **Interesse?**

Stuur asap je CV op! Wij kijken er naar uit je te mogen verwelkomen op ons kantoor in Diegem (Hermeslaan 1).

## **Vragen?**

Onze Talent Acquisition Specialist helpt je met plezier verder:

[lissa.callens@ingrammicro.com](mailto:lissa.callens@ingrammicro.com)

+32 2 254 9218

## **Meer info?**

Bekijk gerust onze Career Page: <https://be.ingrammicro.eu/en/careers>