

Junior Business Development Manager APC

Ben jij dat extravert type dat energie krijgt van het creëren van nieuwe business en het uniek positioneren van een innovatief product op de IT markt?
Fit jij het beste in een dynamische omgeving waar je voortdurend gechallenged wordt?

Well, this is your challenge!

Als **Junior Business Development Manager APC** ben je Single Point of Contact voor één van onze Datacenter vendoren (APC) en beheer je een volledig eigen klantenportfolio. Je zorgt voor een continue focus op de producten en services binnen dit portfolio en signaleert kansen om de business uit te breiden en het aantal orders te vergroten.

Jij bent een **belangrijke pionier binnen het DataCenter 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!

Jouw rol:

- Jij bent het aanspreekpunt voor je reseller kanaal: je beheert je klantenportfolio) en voorziet hen van informatie over het portfolio van APC, je behandelt hun aanvragen en maakt op maat offertes op, dit in samenwerking met de commerciële binnendienst van Ingram Micro
- Je legt de focus op het behalen van het vendor-budget en je targets, samen met je collega's op DataCenter
- Je neemt de verantwoordelijkheid over de omzet en marge op jouw toegewezen portfolio
- In samenwerking met je vendor APC gaan identificeren welke resellers het meeste potentieel hebben
- Deze leads/prospects aantrekken, actief opbellen en persoonlijk opvolgen, samen met het account en sales management
- Met prospects connecteren, relaties opbouwen met potentiële klanten en onderhouden, al dan niet samen met de Sales- en Account Managers
- Je kan forecasts opmaken, een business plan uitwerken en je zorgt voor een nauwgezette administratieve opvolging van je acties (zoals opvolging in CRM)

Jouw profiel:

- Je hebt een opleiding in een commerciële richting of je hebt een eerste gelijkwaardige commerciële ervaring achter de rug
- Je hebt een sterke affiniteit met technologie
- Je beheerst de Nederlandse, Franse en Engelse taal in woord en geschrift
- Je bent communicatief en organisatorisch sterk
- Je bent analytisch ingesteld
- Je bent een initiatiefrijke ondernemer binnen een onderneming
- Je bent klantgericht en altijd aandachtig in het spotten van verkoopkansen
- Je bewaakt je persoonlijke follow up en je bent loyaal naar je klanten toe

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 en een zeer aantrekkelijk pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden (ADV dagen, maaltijdcheques, groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, ...)

Onze cultuur:

Bij Ingram Micro staat het geloof in onze mensen centraal. We reiken de nodige tools aan, stimuleren ondernemerschap en bieden kansen om een echte carrière uit te bouwen. We streven naar een humane werkomgeving waar ruimte is voor initiatiefname, creativiteit en persoonlijke groei. Ingram Micro België heeft een internationaal, maar tegelijk ook een familiair en gezellig karakter. We scheppen banden, zowel met onze collega's, partners als klanten.

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
+32 2 254 9218

Meer info?

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

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.