

## SALES EXECUTIVE

Thinfactory NV is sinds 2004, als een van de eerste bedrijven in België, actief als leverancier van cloud diensten. Inmiddels zijn wij een toonaangevende specialist met een breed scala aan cloud diensten van vooraanstaande service providers en technologieleveranciers waar onder Microsoft, IBM, VMware en Citrix.

Wij leveren deze cloud diensten aan middelgrote en grote ondernemingen die hun IT infrastructuur geheel of gedeeltelijk willen uitbesteden en daarvoor gebruik willen maken van gehoste private of publieke infrastructuren. Naast cloud diensten van vooraanstaande service providers leveren wij ook diensten vanuit een eigen infrastructuur in Belgische en Nederlandse datacenters. Zo kunnen wij garanderen dat data binnen de EU wordt opgeslagen overeenkomstig EU regelgeving.

Wilt u een centrale rol spelen bij een ambitieuze leverancier in zakelijke cloud-oplossingen? Is het leveren van geavanceerde technologieën voor veeleisende klanten uw soort uitdaging? Bent u bereid om hard te werken, te groeien en deel uit te maken van een dynamisch team? We zijn op zoek naar energieke en enthousiaste Sales Executive!

### Wat wij zoeken

Is een Sales Executive met sterke contacten in de Belgische markt en eventueel daarbuiten. Een doorgewinterde, ervaren en gemotiveerde professional met een succesvol trackrecord in de IT branche, die graag een nieuw portfolio van producten en services wil aannemen en de bestaande kansen die zich voordoen opnemen, maar ook constant nieuwe klanten/partners zoekt.

U werkt goed samen met een brede DMU (CFO, CTO, CEO) en helpt hen bij het maken van strategische ICT keuzes. Uw intelligentie gecombineerd met een gevoel van service en professionaliteit liggen aan de basis van een succesvolle rol binnen ons servicegerichte bedrijf.

Bij voorkeur beschikt u de volgende vereisten:

- Meer dan 5 jaar ervaring als accountmanager, outbound sales of een gerelateerde rol
- Bekend met de IT behoeften van middelgrote en grote ondernemingen
- Het vermogen om deuren te openen en leads te genereren.
- Beschikt over een groot en gevarieerd netwerk van contacten met een focus op technische beslissers bij niet-IT-organisaties met brede IT-vereisten.
- Bent meertalig en vloeiend in het Nederlands, Frans en Engels.
- Bent commercieel en technisch ingesteld en goed bent met cloud services in breedste zin.
- Hebt uitstekende interpersoonlijke vaardigheden, overtuiging, charisma en een positieve houding.

De thuisbasis is ons kantoor in Zaventem, België, maar u zult met name veel tijd besteden aan het bezoeken van klanten en prospects. U krijgt voldoende flexibiliteit om te telewerken om uw planning te optimaliseren.

U zult worden ondersteund door een reeks uitstekende producten en diensten en onze productmanagers die op zoek zijn naar actie op basis van feedback die u vanuit het veld inbrengt, en u zal toegang krijgen tot een reeks van professionals om uw klanten te verzekeren dat hun vragen beantwoord en hun behoeften ingevuld worden.

Thinfactory NV biedt flexibele arbeidsvoorwaarden, een diverse groep collega's, een competitief salaris en een uitgebreid voordelenpakket. Bovendien zorgt een gelijke bedrijfshiërarchie ervoor dat u uw inbreng in het hele bedrijf kunt inschakelen en versterken.

Indien u zich kunt vinden in dit profiel, ontvangen wij graag uw CV en motivatie per email op [HR@thinfactory.com](mailto:HR@thinfactory.com) ter attentie van mevrouw Lien Vanhamme.