



Powered by your success

Vacature Partner Manager

Wil jij niets liever dan klanten adviseren en helpen groeien? ATIS zoekt een dynamische en commerciële topper om het team te versterken en de groei nóg verder te ontwikkelen.

Wat ga je doen?

In deze rol ga jij vanuit kantoor bestaande klanten actief beheren en verder ontwikkelen. Door middel van acquisitie ga je ook het aantal klanten verder uitbouwen. Jouw ondernemende en enthousiaste karakter stellen je in staat om eenvoudig waarde toe te voegen aan de hele keten. Jij gaat dus voor:

- Actief relatiebeheer en het genereren van new business;
- Meedenken met (potentiële)klanten en adviseren over hoe zij waarde toe kunnen voegen aan hún klanten;
- Je gaat mee de ontwikkelingen op gebied van communicatie oplossingen

Waar kom je te werken

ATIS, ruim 30 jaar actief, is één van de grootste Value added distributors in de Benelux. Wij zijn gespecialiseerd in VoIP oplossingen, headsets, toestellen, video en andere ICT accessoires. Je komt in een informeel team van 20 collega's. Je spart regelmatig met je team, er is ruimte om te bespreken waar je tegenaan loopt en je ontdekt samen wat er moet gebeuren. We helpen elkaar om als team te kunnen scoren. Met een brede selectie van A-merken kun je uiteenlopende zaken oplossen samen met jouw klanten.

Functie eisen

- 2-7 jaar werkervaring in een soortgelijke functie
- actief en overtuigend
- kennis van account- of projectmanagement in B2B
- affiniteit met IT en communicatie
- uitstekende beheersing van Nederlandse en Engelse taal

Wij bieden

- prima marktconform salaris
- 40-urige werkweek
- 25 vakantiedagen
- laptop en telefoon(vergoeding)
- pensioen en vakantiegeld (8%)
- ontwikkelingsmogelijkheden dmv opleiding en training
- reiskostenvergoeding

Word jij onze nieuwe collega? Solliciteer dan direct!

Reageer via vacature@atistelecom.nl. Heb je nog vragen? Stel ze dan gerust via hetzelfde adres of bel even. 020-358 25 10