

SIMPoint is dé toonaangevende specialist in Nederland op het gebied van IoT (Internet of Things) communicatie en heeft meer dan 12 jaar ervaring op dit gebied. SIMPoint is onderdeel van Wireless Logic Groep, dé grootste Europese speler op het gebied van Internet of Things. Onze ambitie is om dé partner te zijn voor ieder IoT vraagstuk, of het nu om M2M of LoRa gaat! Om onze groei en ambities te verwezenlijken zoeken wij voor de commerciële afdeling een:

Channelmanager Sales m/v (Full Time)

Als Channelmanager Sales ben je verantwoordelijk voor het onderhoud en uitbreiden van ons partnerlandschap. Het partnerlandschap is voor ons een heel belangrijk Sales kanaal waar veel nieuwe business uit voort komt.

Tevens ben je verantwoordelijk voor de opzet van IoT-Plaza. Met dit platform willen we het verkoopkanaal van onze klanten vergroten in combinatie met onze connectiviteit. Het is de bedoeling dat een Internet omgeving wordt opgezet waarin klanten kunnen bestellen en betalen. Naast het fysieke inrichten van deze omgeving zullen er goede afspraken met onze klanten gemaakt moeten worden over de achterliggende processen.

Je bent een dynamische, proactieve, sales gerichte professional die de werking van de verschillende Sales kanalen snapt en weet uit te breiden.

Je werkt samen met collega's om de partners en klanten zo goed mogelijk te bedienen. Je voert het commerciële beleid van de organisatie uit. Je bent het telefonische aanspreekpunt voor onze partners en medeverantwoordelijk voor de juiste communicatie tussen partners, klanten en SIMPoint.

Wij bieden:

- Een groeiend, dynamisch en enthousiast bedrijf dat actief aan haar ambities werkt in een snel veranderende en groeiende markt;
- Een functie met veel vrijheid waarbij resultaat telt;
- Een marktconform basissalaris, afhankelijk van ervaring en opleidingsniveau;
- Een uitstekende bonusregeling;
- Een uitdagende functie waarin je jezelf verder kunt ontwikkelen;
- Enthousiaste collega's en een prettige, collegiale sfeer;

Wij zoeken:

- HBO/WO werk- en denkniveau;
- Aantoonbare saleservaring is een pre;
- Affiniteit met techniek met voorkeur op het gebied van IoT (LoRa, M2M, Sigfox, Thingsnetwork);
- Ambitie;
- Winnaarsmentaliteit;
- Een hoog verantwoordelijkheidsgevoel;
- Goede communicatieve vaardigheden;
- Flexibiliteit;
- Dynamische en commerciële klant- en partnerbenadering;

Geïnteresseerd? Mail dan je CV en motivatie vóór 05 November 2019 naar Jaleesa van Gijn (Manager Sales): jaleesa.van.gijn@simpoint.com

Publicatiedatum: 24-10-2019