

SPECIALISED SALES SAM

Softline Solutions Northern Europe is met haar vestigingen in Nieuwegein, Antwerpen, Londen en Kopenhagen een internationale organisatie, die met haar consultants organisaties ondersteunt in de technische, operationele en strategische aspecten van SAM. Bij het inrichten van Software Asset Management (SAM) in een organisatie, is het belangrijk om een betrouwbare en specialistische partner te hebben. Softline Solutions is als onafhankelijk Software Asset Management expert marktleider in Europa. De stap voor stap aanpak is volledig gebaseerd op best practices.

- Onafhankelijk van softwarefabrikanten
- SAM-implementatie door het combineren van organisatie, proces en techniek
- Aanpak volledig gebaseerd op ISO/IEC-standaard & best practises van honderden (internationale) SAM-projecten per jaar

FUNCTIE BESCHRIJVING

Softline Solutions Northern Europe maakt onderdeel uit van de internationale Softline Group. De internationale groep heeft lokale vestigingen in Duitsland (Leipzig & München), Nederland (Nieuwegein), Frankrijk (Parijs), België (Antwerpen), Denemarken (Kopenhagen), Verenigd Koninkrijk (Londen) en Oostenrijk (Wenen). Voor onze Northern Europe Organisatie zijn wij op zoek naar een sales executive die in staat is de meerwaarde van onze SAM-dienstverlening en expertise over te brengen op onze (inter)nationale klanten.

In de vele projecten en diensten die Softline Solutions jaarlijks succesvol aanbiedt aan haar klanten staat de visie van Softline Solutions centraal. Samen met de klant bouwen wij aan het House of SAM. De projecten en diensten die wij bieden zijn dan ook net zo divers als onze klanten, van kortstondige consultancy trajecten tot meerjarige strategische partnerships met multinationals om Software Asset Management in al haar aspecten vorm te geven. Onze klanten zijn nationale en internationale organisaties en overheden.

TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Contacten met klanten en prospects om hun behoeften op het gebied van SAM in kaart te brengen en een passend aanbod samen te stellen om bij te dragen aan een strategisch SAM-beleid;
- Het opstellen van offertes voor projectactiviteiten, services en consultancy op het gebied van SAM;
- Het opstellen van offertes voor SAM tooling;
- Het managen en opvolgen van bestaande opportuniteiten;
- Het actief realiseren van nieuwe leads en prospects, het opvolgen van leads;
- Het ondersteunen van projectmanagers en service delivery managers bij het uitbreiden van het dienstenportfolio bij bestaande klanten;
- Het onderhouden van contacten met strategische partners van Softline Solutions op het gebied van SAM tooling en dienstverlening ten aanzien van bestaande en nieuwe klanten;
- Het beantwoorden en managen van RFPs

VAARDIGHEDEN EN EISEN

- Bachelor of Master titel of aantoonbaar vergelijkbaar denkniveau;
- Affiniteit met IT in de breedste zin des woords;
- Kennis van de salescyclus in al haar facetten;
- Basiskennis van software licensing;
- Kennis van ITAM/ SAM-processen
- Consultative selling vaardigheden
- Kennis van ITIL en Prince
- Uitstekende uitdrukkings- en presentatievaardigheden in de Nederlandse en Engelse taal

ARBEIDSVOORWAARDEN

Softline Solutions biedt een marktconform salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

DE ORGANISATIE

Softline Solutions is een platte en informele organisatie waar iedereen 100% wil bijdragen aan het vergroten van het succes en uitbouwen van de te leveren diensten. Het team is jong en dynamisch waar veel ruimte is voor eigen initiatief. Daarnaast is het team aan elkaar gewaagd en gehecht maar is zelfstandigheid, klantgericht zijn en resultaatgerichtheid een absolute vereiste voor elk teamlid.

Voor meer informatie: www.softline-solutions.nl

INTERESSE?

Wil je direct solliciteren op deze functie? Je sollicitatie kan je, voorzien van een recent C.V. en motivatiebrief mailen naar Ingrid Roodenburg, via ingrid.roodenburg@softline-group.com

Heb je nog vragen, neem dan contact op met Ingrid Roodenburg, 06 53941451.