



Met het hoofdkwartier in Japan en wereldwijd meer dan 80 dochterondernemingen is Toshiba een sterke partner om organisaties te helpen met slimme en vooruitstrevende IT-, print- & scanoplossingen in diverse hightech sectoren waaronder industrie, transport en logistiek, retail, gezondheidszorg, enz. Voor onze Belgische afdeling in Zellik gespecialiseerd in label- en multifunctionele printers en oplossingen, zijn wij momenteel op zoek naar een nieuwe collega om het Sales Team te versterken.

Business Development Manager / Channel Manager Barcode Systems (m/v)

Functieomschrijving

Als Business Development Manager ben je verantwoordelijk voor het detecteren van opportuniteiten welke je volledig analyseert en opvolgt. Je bent de regisseur van het verkoopproces en begeleidt samen met de Channel Manager en onze partners het totale salestraject van lead tot overeenkomst.

Wij zoeken

Je beschikt over een flinke dosis doorzettingsvermogen en de wil om succesvol te zijn. Je hebt een relatiegerichte verkoopstijl, bent klantgericht en hebt een groot inlevingsvermogen. Je bent in staat om mensen en grote klanten voor je te winnen. Je beschikt over minimaal 4 jaar commerciële buitendienstervaring in een business-to-businessomgeving, bij voorkeur in een Auto-ID omgeving. Je hebt kennis van actuele ontwikkelingen in de IT-technologie en je weet technische product-eigenschappen (hardware & software) te vertalen naar concrete voordelen voor de klant. Je hebt ervaring met accountplanning en aanbestedingstrajecten. Daarnaast ben je gedreven om samen met je collega's de ambitieuze doelstellingen van Toshiba te behalen.

Wij bieden

Je krijgt veel eigen verantwoordelijkheden en unieke kansen om je talenten te ontwikkelen. Je kan rekenen op een goede begeleiding en doorgroeimogelijkheden. Onze organisatiecultuur kenmerkt zich door laagdrempeligheid, korte communicatielijnen, loyaliteit, ambitie en gedrevenheid. Er heerst een informele werksfeer, waarbij er veel waarde wordt gehecht aan collegialiteit. We voorzien een aantrekkelijk salarispakket (incl. bedrijfswagen), gekoppeld aan je inzet en resultaten. Na een succesvolle inwerkperiode kan je doorgroeien tot Channel Manager.

Locatie

Jouw werkgebied is België en je bent ook regelmatig op het hoofdkantoor te Zellik aanwezig.

Is dit jouw nieuwe uitdaging?

Stuur dan je cv met motivatiebrief naar wim.decat@toshibatec-tgis.com.