



Business Development Manager MKB (v/m)

Wij zijn een belangrijke **internationale speler** op het vlak van de **beveiliging van e-mail communicatie** met klanten over de hele wereld. Wij zijn trots op de sterke groei die wij de afgelopen jaren hebben kunnen waarmaken. Een groei die zich voortzet en opnieuw vraagt om uitbreiding van ons team. Vandaar dat wij op zoek zijn naar jou om ons Benelux team in Arnhem te komen versterken.

Jouw hoofdtaak is het **verwerken van de sterke vraag uit het MKB segment** in de Benelux. Jij begeleidt die vraag vanuit de markt gedurende het gehele verkoopproces in samenwerking met onze resellers. Daarbij **ontwikkel je effectieve verkoop en marketing strategieën** met als doel het klantenbestand hier verder uit te breiden. Hierbij werk je nauw samen met het team in Arnhem en op ons hoofdkantoor in Duitsland voor zaken als marketing- en bedrijfsvoering.

Wil jij je **verder ontwikkelen in een commerciële carrière**? Of je nu een starter bent, gewerkt hebt bij een reseller of IT leverancier of als ZZP-er actief bent geweest – deze functie heeft het zeker in zich om dat (in een competitieve en sterk groeiende omgeving) mogelijk te maken.

Wij vinden het belangrijk dat je geïnteresseerd bent in en nieuwsgierig bent naar IT en de security daarbinnen. Je bent communicatief, doelgericht en weet je resultaten te boeken. Jij hebt doorzettingsvermogen en je weet op creatieve wijze je doel te bereiken. Als je maar succesvol wil zijn en daar lol (met ons) in wil hebben.



Trouwens, ik ben je toekomstige collega in de Benelux. Voel je vrij om mij te benaderen als je vragen hebt over deze job.

Je kan mij bereiken via:
lucien.barink@cryptshare.com
of
+31 26 82 00 322

Waar kun je ons vinden:

Cryptshare AG
IJsselburcht 3
6825 BS Arnhem - Nederland

Hoe kun je ons bereiken:

Tel: +31 (0) 26 82 00 322
Mail: jobs@cryptshare.com
Web: www.cryptshare.com



Jouw taken

- Verkoop van Cryptshare aan klanten in het MKB in de Benelux
- Ondersteuning van het verkoopproces in samenwerking met onze verkooppartners (kwalificatie van de vraag, productpresentatie, beantwoording van technisch vragen, begeleiding van de testfase, voorbereiding van offertes en natuurlijk het sluiten van de deals)
- Ontwikkeling van verkoop strategieën voor kleine en middelgrote organisaties

Must haves

- Open-minded met een proactieve instelling
- Doelgericht en gestructureerd
- Affiniteit met IT, software en security
- Goede communicatieve vaardigheden, zowel in het Nederlands als in het Engels

Nice to have

- Basiskennis van IT-infrastructuur en -beveiliging

Wil je graag korte lijnen, werkt graag met leuke collega's en wil deel maken van een winning team? Denk dan niet langer na en neem contact met ons op. Wij bieden je een uitdagende en prettige omgeving en kijken ernaar uit om je te ontmoeten.

Waar kun je ons vinden:

Cryptshare AG
IJsselburcht 3
6825 BS Arnhem - Nederland

Hoe kun je ons bereiken:

Tel: +31 (0) 26 82 00 322
Mail: jobs@cryptshare.com
Web: www.cryptshare.com