



# Vacature

## Account Manager Partner Sales

### Publiek

Auteur **Monique Sarolea**  
Datum **9-12-2021**  
Versie **1.0**

## Wie zijn wij?

Bytesnet is een innovatief, duurzaam en groeiende onderneming op het gebied van datacenter- en clouddiensten. Bytesnet levert het fundament onder een veilige en duurzame digitale samenleving. Vanuit onze unieke Data Competence Centers geven wij data daadkracht!

## Wat doen we?

Wij leveren de digitale infrastructuur van onze klanten met diensten op het gebied van Colocatie, High Performance Computing, Cloud en Connectiviteit. Als 100% Nederlands bedrijf bieden we volledige transparantie en controle over klantdata. We zijn dichtbij, toegankelijk en vooral actief in het publiek-private domein.

## Hoe werken wij?

Wij geloven in een samenwerking waarbij mensen elkaar persoonlijk (leren) kennen en daardoor proactief handelen. Met vertrouwen in de Nederlandse innovatiekracht van bedrijven, onderwijs en wetenschap bewaren, ontsluiten en distribueren wij data in onze datacenters, onze eigen IaaS Cloud en datacenters van derden. Wij zijn nuchter en ondernemend met een unieke focus op veiligheid en duurzaamheid.

## Waar doen we het voor?

Wij geloven dat de kracht van data, samen met de daadkracht van mensen, kan leiden tot een duurzame en betere wereld van morgen. Hieraan leveren wij graag onze bijdrage met onze dienstverlening, door onze innovatie(s) en het verbeteren van energieprestaties in de gehele keten. Dit zien wij als de enige duurzame weg om de explosieve groei in data, een positieve bijdrage te laten leveren aan onze digitale samenleving. Wij laten daarmee zien hoe de wereld van morgen nu al in de praktijk kan worden gebracht.

## Functieprofiel

Als Account Manager Partner Sales maak je deel uit van ons groeiende sales-team. In jouw rol werk je nauw samen met je collega's van Sales support, Direct Sales, Marketing en die van Technical Support. Deze geoliede machine wordt o.a. geleid door onze Salesmanager. Binnen het team ben jij samen met onze Manager Business Development & marketing verantwoordelijk voor het op landelijk en regionaal niveau uitbreiden van het ecosysteem aan IT partners bestaande uit bijvoorbeeld MSP, ISV's en Cloud Providers.

Je formuleert zelf een daadkrachtig sales & accountplan met focus op new business van waaruit je de markt van potentiële partners bewerkt. Met behulp van doorslaggevend commercieel en/of technisch advies weet jij hen te overtuigen om gebruik te maken van onze unieke cloud- en datacenterdiensten bij hun klanten. Hierbij fungeer jij dus als essentiële schakel tussen de businesspartners en Bytesnet om de vooraf gestelde doelstellingen te behalen. Dit doe je uiteraard niet alleen... In dit proces kun je altijd rekenen op deskundige ondersteuning vanuit onze organisatie.

Wij bieden jou veel vrijheid en flexibiliteit in je werkzaamheden, waarbij jouw creativiteit en eigen inbreng van harte welkom zijn! Hierbij faciliteren wij jou dan graag in resources. Mits goed onderbouwd bepaal jij wat er nodig is voor het behalen van nog meer successen.

### **Functie-eisen**

Jij bent mogelijk onze Account Manager Partner Sales wanneer je beschikt over HBO werk- en denkniveau en tenminste 5 jaar ervaring meebrengt in het succesvol openen, managen en closen van salestrajecten in de IT sector. Kennis van Cloud diensten is hierbij een must.

Het is daarnaast een sterke pré wanneer je jouw werkervaring hebt opgedaan in het partnerkanaal. In ieder geval ben je ondernemend en resultaatgericht ingesteld en dusdanig vak-volwassen dat je in staat bent zelfstandig new business te genereren en jouw businesspartners te begeleiden bij omzetverbreding met behulp van onze oplossingen. Daarnaast zien we graag dat jij van nature een zelfstarter en aanjager alsook assertief bent in het leggen van contacten (zowel extern als intern).

Gezien je binnen onze organisatie veel vrijheid krijgt om jouw functie uit te oefenen vinden we extra belangrijk dat je;

- Je verantwoordelijk voelt voor jouw de business partners. Voor hen ben jij een proactief ingestelde, betrouwbare en servicegerichte adviseur;
- Jezelf wil blijven ontwikkelen in jouw functie en daarom bereid bent jezelf doorlopend te verdiepen in nieuwe kennis, kunde en marktontwikkelingen;
- Beschikt over een representatief voorkomen en uitstekende sociale vaardigheden die jou in staat stellen een dialoog te voeren met gesprekspartners op allerlei niveaus;
- De Nederlandse én Engelse taal goed beheerst in woord en geschrift;
- Gemotiveerd, flexibel en zelfkritisch bent.

In dat geval zijn wij graag bereid in jou te investeren.

## Arbeidsvoorwaarden

Allereerst kom je terecht in een succesvolle, groeiende en innoverende organisatie. Je wordt omringd door gemotiveerde en toffe collega's. Samen laten wij dagelijks zien dat ambitie, groei, (zelf)ontplooiing en een informele werksfeer hand in hand gaan.

Bij deze uitdagende positie mag je natuurlijk rekenen op bijpassende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals:

- Een uitstekend salaris;
- 25 vakantiedagen en 8% vakantiegeld per jaar;
- Een prima pensioenregeling waarvan Bytesnet 50% voor haar rekening neemt;
- Een duurzame e-auto van de zaak;
- Een zeer aantrekkelijk commissieplan op basis van behaalde resultaten én zonder plafond;
- Standplaats Rotterdam, en er gaat niets boven Groningen;
- De lekkerste en meest duurzame koffie die er is!

## Sollicitatie

We begrijpen dat je enthousiast bent geworden van deze leuke functie. Stuur zo spoedig mogelijk je CV en motivatie naar [hr@bytesnet.nl](mailto:hr@bytesnet.nl) waarin je duidelijk maakt waarom we met jou in gesprek moeten gaan. Uiteraard staat deze vacature open voor iedereen die zich hierin herkent.

[bytesnet.nl](https://bytesnet.nl)