



Sector Manager

Plaats: Utrecht

Branche: Computersoftware (Microsoft) Informatietechnologie & Services

De missie van onze opdrachtgever:

250 grote strategische klanten, niet zo maar klanten maar 250 enthousiaste klanten, die niet alleen tevreden klant bij ons zijn maar ook fervente ambassadeurs zijn.

Sector Manager

Als Sector Manager speel jij in het verwezenlijken van deze missie een cruciale rol. Onze opdrachtgever heeft een aantal groeisectoren gedefinieerd, denk daarbij bijvoorbeeld aan mobility, Water/Energy/Recycling, Lokale Overheid. Jij ontfermt je over een van de sectoren. Je bent verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van een Strategisch Business Development Plan.

Je hoofddoel is er voor te zorgen dat zij worden gezien als de leidende en meest gewaardeerde Microsoft partner voor Customer Engagement Services.

Dit doe je door je in te graven in je segment. Je kent alle belangrijke spelers, draagt bij aan kennis, inspiratie en visie en zorgt voor een goede samenwerking met Microsoft en Microsoft Partners.

Hierdoor heb je inzicht waar zich kansen voordoen en weet je deze te vertalen in succesvolle samenwerkingen.

Belangrijkste aandachtsgebieden

Strategische Groei

- Ontwikkelen van een go-to-market strategie voor het toegewezen marktsegment gericht op het stimuleren van groei, omzet, marktaandeel en customer intimacy
- Identificeren van kansen, trends en behoeften binnen het marktsegment en het ontwikkelen van passende initiatieven en tactieken om hierop in te spelen
- Opstellen en uitvoeren van plannen om de gestelde doelen te bereiken, waarbij je voortdurend de prestaties en resultaten evalueert en aanpast

Klantinzicht en -relaties

- Opbouwen en onderhouden van sterke relaties met klanten in het toegewezen marktsegment
- Begrijpen van klantbehoeften, uitdagingen en doelstellingen om aangepaste oplossingen te bieden
- Actief luisteren naar feedback van klanten en dit gebruiken om producten/diensten te verbeteren en nieuwe kansen te identificeren

Inspiratie en Visie

- Fungeren als een vertrouwde adviseur voor klanten door hen te voorzien van inspiratie, visie en innovatieve ideeën met betrekking tot de mogelijkheden van de Microsoft Customer Engagement-oplossingen.



- Ontwikkelen en presenteren van overtuigende pitches, presentaties en demonstraties om klanten te informeren en enthousiasmeren over de toegevoegde waarde van de diensten

Samenwerking met Microsoft en Microsoft Partners

- Opbouwen en onderhouden van nauwe samenwerkingsverbanden met Microsoft en andere strategische partners om de best mogelijke ondersteuning en diensten voor klanten te garanderen
- Coördineren van gezamenlijke initiatieven, marketingcampagnes en verkoopactiviteiten met partners om de marktpenetratie te vergroten en nieuwe mogelijkheden te verkennen

Van klanten ambassadeurs maken

- Stimuleren van klanttevredenheid en -loyaliteit door uitstekende service en ondersteuning te bieden, wat resulteert in het creëren van klanten die bereid zijn om de aangeboden diensten actief aan te bevelen
- Identificeren van mogelijkheden om positieve klantreferenties en getuigenissen te verzamelen en deze in te zetten voor verdere klantacquisitie

Wat breng je mee

- Aantoonbare new business sales ervaring (minimaal 6 jaar)
- Je hebt een track record op het gebied van Business Development | Sector Management; het gestructureerd veroveren van een marktsegment
- Bekend met het Microsoft-ecosysteem en bij voorkeur kennis van de Customer Engagement suite van Microsoft.
- Uitstekende communicatie- en presentatievaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk
- Sterke analytische en probleemoplossende vaardigheden
- Bewezen vermogen om relaties op te bouwen en te onderhouden, zowel intern als extern
- Ambitieuw, authentiek, nieuwsgierig, flexibel, doelgericht, netwerker, initiatiefrijk, ondernemend

Wat bieden zij jou

- Je hoeft niet van scratch te beginnen, de segmenten zijn strategisch gekozen op potentieel en op reeds behaalde successen
- Samenwerken, je komt terecht in een hecht team van Sales-, Marketing- en Consultancy Professionals
- Vrijgevochten en inspirerende werkomgeving. We houden niet van onnodige regeltjes en vaste structuren. We willen onszelf blijven ontwikkelen en tonen eigenaarschap. We zijn een organisatie waar ieder zijn inbreng heeft en zichzelf kan zijn
- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden (o.a. leaseauto, aantrekkelijk bonusregeling en volop mogelijkheden voor persoonlijke groei en ontwikkeling)
- Hybride werken

YVY | advice search match

Bij YVY | advice search match gaat het om jou. YVY is jouw carrière coach. Jij bent uniek. Jij bent niet in een hokje te plaatsen. Je wilt een serieuze sparring partner voor jouw carrière. Je bent ambitieus en bezit een gezonde dosis zelfreflectie.



Je vindt het belangrijk dat het bedrijf waar jij voor werkt jouw visie en opvattingen deelt.

Meer informatie Yvette van der Vliet 06 551 84 064 yvette@yvy.nl