



Savaco is in 1991 opgericht en is uitgegroeid tot een IT-bedrijf met een ijzersterke reputatie. Als full service IT-dienstverlener realiseert Savaco een omzet van 30 miljoen € en beroept zich hiervoor op de expertise van 135 hooggekwalificeerde en enthousiaste medewerkers. Savaco heeft meer dan 700 gerenommeerde klanten in de industrie en in de dienstensector.

Wij bieden een waaier aan IT-oplossingen en diensten die onze klanten een duidelijk strategisch voordeel bieden: van software voor de optimalisatie van een productontwikkelingsproces; over ontwerp, installatie, beveiliging en beheer van hybride IT-infrastructuur; als tools om informatie, mensen en processen doorheen de organisatie beter te stroomlijnen.

Ter versterking van het sales team zijn wij vandaag op zoek naar een (m/v)

INSIDE SALES OFFICER

De afdeling Infrastructure Solutions van SAVACO levert kwaliteitsvolle diensten aan bedrijven voor ontwerp, installatie, beveiliging en beheer van hun ICT-infrastructuur. Onze datacenteroplossingen concentreren zich rond 3 modellen : eigen IT-infrastructuur bij de klant, door Savaco beheerde Infrastructure-as-a-Service en public clouds van onze technologiepartners. Daarnaast bieden we met onze Flexible Workplace Solutions een coherent geheel van veilige middelen die professionele IT-gebruikers productiever maken los van locaties, toestellen en work/life grenzen.

Jouw functie

- **Verkoop:** Als Inside Sales Officer ligt jouw focus op de verkoop van Flexible Workplace apparatuur en diverse add on producten zoals uitbreidingen op servers, PC's, portables, printers en netwerkapparatuur.
- **Offertebeheer:** Voor de specialisatie Flexible Workplaces, werk je in nauwe samenwerking met de accountmanagers, offertes uit en geef je als Product Advisor ook advies aan onze klanten over de beste oplossing.
- **Marketing:** Samen met de marketingafdeling zorg je dat je productaanbod bij bestaande klanten goed in de kijker komt. Je woont de commerciële evenementen bij om face to face met onze klanten te communiceren en zo de verkoop te faciliteren.
- Op termijn kun je vanuit deze functie groeien naar een buitendienst functie om zelf als account manager projecten te verkopen, of naar een presales functie waarin je vanuit een technische specialisatie, de accountmanagers ondersteunt bij het uitwerken van de commerciële voorstellen aan onze klanten.

Jouw profiel

- Je behaalde minstens een Bachelor diploma, bij voorkeur in een IT richting , of je hebt een sterke affiniteit met IT.
- Je beschikt over een groot inlevingsvermogen en ageert zeer klant - & oplossingsgericht. Je leert graag bij en denkt vernieuwend. Je bent goed georganiseerd, werkt nauwgezet en je bent een teamspeler.
- Kennis van de Franse taal is een troef, een goede kennis van het Engels een must.

Ons Aanbod

- Je komt terecht in een jonge en stabiele bedrijfsomgeving waar je dagelijks wordt uitgedaagd en waar je met klanten uit zeer verschillende sectoren in aanraking komt. Wij geven je de kans en de ruimte om je talenten te ontwikkelen en daardoor te groeien in je loopbaan.
- Je krijgt een aantrekkelijk loon met bedrijfswagen en tal van extralegale voordelen.
- SAVACO is een financieel rendabel en groeiend bedrijf waar correct ondernemen en professionaliteit hoog in het vaandel staan en waar waarden van respect, collegialiteit en teamgeest belangrijk zijn.

Contactgegevens

- Je kan reageren door jouw motivatiebrief en cv te sturen naar jobs@savaco.com of naar volgend adres te sturen t.a.v. Kaatje Van de Moere. Tel : 056/26.08.46