

# ConXioN – Solution Sales Advisor Cybersecurity

## **Solution Sales Advisor Cybersecurity**

Bij ConXioN zetten we bij onze klanten in op duurzame, langdurige relaties en hen digitaal weerbaar en 'future proof' maken. Als Solution Sales Advisor Cybersecurity ben jij de drijvende kracht achter onze groei in cybersecurity en de oplossingen die wij bieden naar klanten. Je identificeert opportuniteiten, vertaalt klantnoden naar waardevolle oplossingen en sluit impactvolle, strategische deals.

Je combineert commercieel instinct met voldoende inhoudelijke maturiteit om geloofwaardig het gesprek te voeren met zowel business als IT. Je begrijpt dat vertrouwen en timing even belangrijk zijn als de oplossing zelf.

### **Jouw verantwoordelijkheden als Solution Sales Advisor Cybersecurity:**

- **Business Development & Pipeline Ownership:**
  - Je bouwt actief een pipeline uit binnen bestaande en nieuwe klanten;
  - Je identificeert opportuniteiten rond cybersecurity en vertaalt deze naar concrete trajecten;
  - Je neemt ownership van lead tot closing;
- **Strategisch Account Management:**

- Je zit aan tafel met C-level en management om security als business topic te positioneren;
- Je koppelt cybersecurity aan risico, compliance en continuïteit in plaats van louter IT;
- Je bouwt lange termijn relaties gebaseerd op vertrouwen;

- **Solution Selling:**

- Je vertaalt klantnoden naar duidelijke en verkoopbare proposities;
- Je werkt samen met presales en experts om naar een sterke, haalbare oplossing te komen;
- Je bewaakt de balans tussen klantverwachtingen, waarde en rendabiliteit;

- **Closing & Negotiation:**

- Je stuurt actief op besluitvorming;
- Je beheert commerciële trajecten end-to-end;
- Je onderhandelt en sluit deals met een duidelijke focus op marge en klantwaarde;

- **Go-to-Market & Positionering:**

- Je helpt mee onze cybersecurity proposities in de markt te zetten;
- Je detecteert trends en vertaalt deze naar commerciële opportuniteiten;

- Je werkt actief samen met marketing en partner alliances (o.a. Microsoft, SentinelOne, Fortinet, ... ).

## IT's a match? ?

- Je kan terugvallen op minstens 5-8 jaar ervaring in IT solution sales, met aantoonbare ervaring in het sluiten van strategische en complexe deals;
- Je begrijpt de grote lijnen van cybersecurity (risico, compliance, architectuur). Ervaring met de Microsoft Security stack is een pluspunt.
- Je kan terugvallen op een netwerk van klanten binnen het mid-market en/of enterprise segment.
- Je bent klantgericht en resultaatgericht, je weet opportuniteiten te kwalificeren en prioriteiten te stellen, zonder de doelen op lange termijn uit het oog te verliezen.
- Je hebt de mindset van een trusted advisor: je luistert naar de klant, begrijpt de noden en zo bouw je aan langdurige relaties op basis van vertrouwen.
- Je bent eigenaar over jouw eigen proces: je neemt initiatief en zoekt actief naar nieuwe opportuniteiten
- Je hebt sterke communicatieve skills in zowel het Nederlands als het Engels en kan de vertaalslag maken naar zowel technische en niet-technische stakeholders.

?Als **Solution Sales Advisor Cybersecurity** draag je ons **ConXioN-DNA** en vind je jezelf terug in onze waarden: **transparantie, autonomie, verbondenheid, wendbaarheid**, en vooral een gezonde dosis **goesting!**

## Waarom werken bij ConXioN?

? Wees welkom op onze [ConXioN Campus](#) en in ConXioN Mechelen! Voel je thuis op een flexibele werkplek waar we samenwerken aan dezelfde visie, met

elk onze eigen talenten en persoonlijkheid.

? Wij zijn een certified **Great Place to Work®**. Elke dag opnieuw zetten we ons in om ConXioN een betere werkplek te maken voor onze ConXioNeers.

? Als ConXioNeer zetten we in op ambiance en teamspirit, door onze **afterworks**, teambuildings en andere initiatieven van onze medewerkers.

? Onze **partnerships** en state-of-the-art digitale omgeving in ons **ConXioN Experience Center** bieden de mogelijkheid om ons up to date te houden van alle **nieuwtjes** in het IT-landschap. Bij ConXioN krijg je de mogelijkheid om jezelf te ontwikkelen door opleiding en begeleiding binnen jouw groeipad binnen ConXioN.

? Wij bieden een aantrekkelijk loonpakket aan met extralegale voordelen als maaltijdcheques van 8 euro per dag, ecocheques, hospitalisatieverzekering, bedrijfswagen of mobiliteitsbudget, cafetariaplan en meer! We hebben aandacht voor jouw work-life balance met hybride werkmogelijkheden in een 39-uren week.

<https://www.conxion.be/werken-bij-conxion/>