

## ConXioN – Solution Sales Advisor

### Solution Sales Advisor

ConXioN begeleidt en inspireert klanten bij hun digitale transformatie door IT strategisch in te zetten. Met 29 jaar ervaring in de IT-markt en meer dan 250 medewerkers en 10 vestingen in Vlaanderen en Nederland, helpen we KMO's, mid-market & enterprise-klanten en klanten in de publieke sector met diensten op maat zoals Modern Workplace, Connectivity, Hybrid Cloud, Business Applications, Security, Data & AI, en Services. Binnen ons Sales-team zijn we dan ook op zoek naar een Solution Sales Advisor voor onze KMO-klanten.

Als **Solution Sales Advisor** voor de **KMO-markt** treed je op als eerste contactpersoon van onze vaste klanten en prospecten, alsook als de persoon die hen zal adviseren over ons uitgebreide **portfolio** aan diensten en oplossingen in IT (**managed services, cloud computing, hybrid infra, M365-ecosysteem, AI en data-engineering**). Met jouw nauwkeurige en zelfstandige werkhouding, gecombineerd met een sterke teamgeest, zorg je ervoor dat alles soepel verloopt en dat onze klanten de beste ondersteuning krijgen.

#### Jouw day to day als Solution Advisor:

- Je werkt verder op zowel **warme leads** als een vaste **klantenportefeuille**. Je gaat in gesprek met jouw klant of prospect om hun behoeften en wensen zo goed mogelijk te begrijpen. Dit gecombineerd met jouw brede kennis van onze **IT-solutions**, zorg je ervoor dat je zowel klant als prospect kan inspireren en samen kunt werken aan de beste **futureproof strategieën** op maat van de klant.
- Je zet de besproken strategie om in concrete acties en oplossingen, waarbij een goede integratie en adoptie van systemen en technologie essentieel is.
- Je werkt nauw samen met de collega's van andere afdelingen om een snel en kwalitatief salesproces te garanderen.
- Bij start bekijk je samen met jouw coach om een **opleidingsplan** op maat samen te stellen, om zo snel te integreren en om een echte **ConXioN-ambassadeur** te zijn.

Als **trusted advisor** focus je je vooral op het opzetten van een goede **lange termijnrelatie** met jouw klanten, waarin je in ons brede portfolio aan oplossingen op elk moment de juiste service op maat kunt aanbieden.

### IT's a match?

- Je hebt al ervaring in **solution sales** en kan strategisch meedenken in functie van de klant. Je hebt ervaring met brede **IT-solutions: managed services, cloud computing, hybrid infra, M365-ecosysteem, AI en data-engineering**.
- **Teamwork makes the dream work** - je werkt graag in team en werkt graag samen naar een doel toe.
- Je hebt sterke **communicatieve skills** - je kan actief luisteren naar de klant en de technische informatie uitleggen in mensentaal.
- Je beschikt over een rijbewijs B om jezelf te kunnen verplaatsen naar klantenlocaties.
- Je bouwt graag aan **lange termijnrelaties** met klanten gefundeerd op vertrouwen, transparantie en expertise.

Als **Solution Sales Advisor** 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?

Je wordt warm ontvangen door ons gedreven salesteam, waar je kan genieten van een collegiale sfeer en mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen.

Wees welkom op onze [ConXioN Campus](#)! Je kan genieten van een moderne werkplek in een groene, landelijke omgeving, wijngaard included. Voel je thuis op een plek 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

Join our team als onze nieuwe Solution Sales Advisor! Neem gerust contact met ons op

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