



Fsas Technologies
a Fujitsu company

Commercial Accountmanager - Centrale overheid

Hoofdkantoor Fsas in Utrecht



36- 40 uur per week



*People
first.
Digital
first.*



Over Fsas Technologies

Fsas Technologies Europe is een gespecialiseerde IT-dienstverlener met een sterke focus op datacenter- en infrastructuuroplossingen. Vanuit Europa ondersteunen zij organisaties bij het ontwerpen, bouwen en moderniseren van bedrijfskritische IT-omgevingen, van on-premises datacenters tot hybride en multi-cloud infrastructuren. Betrouwbaarheid, continuïteit, security en schaalbaarheid staan daarbij centraal.

Fsas is onderdeel van Fujitsu, een wereldwijd opererende technologiepartner met Japanse roots. Binnen Fujitsu opereert Fsas als zelfstandige, specialistische organisatie met een duidelijke focus op de Europese platform business. Die combinatie zorgt voor stabiliteit en slagkracht, maar ook voor korte lijnen, ondernemerschap en inhoudelijke diepgang.

De organisatie bevindt zich in een transitie van een traditioneel, productgericht verkoopmodel naar een value driven solution provider. Oplossingen worden opgebouwd rondom eigen hardware en strategische technologiepartners zoals NetApp, Nutanix en Veeam. Dit vraagt om commerciële professionals die verder kijken en IT kunnen positioneren als strategisch fundament voor organisaties.

De cultuur binnen Fsas is professioneel, inhoudelijk en samenwerkingsgericht. Ze werken met korte lijnen, hechten veel waarde aan vakmanschap en bouwen aan langdurige relaties met klanten en partners. Betrouwbaarheid, verantwoordelijkheid en kwaliteit staan centraal, zowel in de oplossingen als in de manier waarop ze met elkaar samenwerken.



Fsas Technologies
a Fujitsu company

De functie in het kort

Jouw impact als Commercial Accountmanager - Centrale Overheid

Als Commercial Accountmanager opereer je binnen een complexe en strategisch belangrijke markt, de centrale overheid, in een fase waarin Fsas zich nadrukkelijk ontwikkelt van een traditioneel productgerichte leverancier naar een value driven solution provider. Oplossingen worden opgebouwd rondom eigen hardware en strategische technologiepartners zoals NetApp, Nutanix en Veeam, waarbij IT wordt gepositioneerd als strategisch fundament voor organisaties.

Je bent bezig met opbouwen, onderhouden en verder ontwikkelen van duurzame relaties binnen de centrale overheid, met oog voor lange termijn samenwerkingen, aanbestedingen en bestuurlijke verhoudingen. Je combineert accountmanagement met business development en draagt actief bij aan het positioneren van Fsas als inhoudelijke en betrouwbare gesprekspartner in een complexe besluitvormingsomgeving.

Je werkt nauw samen met een ervaren accountmanager en andere interne specialisten. In deze rol bouw je diepgaande kennis op van de overheidsmarkt en neem je stapsgewijs meer eigenaarschap over accounts en commerciële trajecten.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bouwt en onderhoudt relaties met een eigen set van klanten binnen de centrale overheid en aanverwante organisaties;
- Je ondersteunt bij het beheren van bestaande accounts en het voorbereiden van nieuwe commerciële kansen;
- Je bent betrokken bij het beantwoorden van tenders en aanbestedingen en leert hoe complexe besluitvorming binnen de overheid werkt;
- Je werkt samen met pre-sales, delivery en technologiepartners om oplossingen inhoudelijk goed te positioneren;



"Bij Fsas krijg je de ruimte om te groeien, impact te maken in de centrale overheid en mee te bouwen aan innovatieve, value-add IT-oplossingen."

Paul Broekhuizen | Managing director

- Je bouwt kennis op van datacenter- en infrastructuuroplossingen en vertaalt deze naar klantvragen;
- Je draagt bij aan het opbouwen van een gezonde sales pipeline en bewaakt kwaliteit boven volume.

Jouw plek binnen de organisatie:

Je maakt onderdeel uit van het Nederlandse salesteam van Fsas, bestaande uit ervaren professionals met een sterke inhoudelijke achtergrond. De lijnen binnen de organisatie zijn kort en samenwerking staat centraal. Je werkt nauw samen met een senior accountmanager en wordt aangestuurd door de eindverantwoordelijke voor Direct Sales.

Fsas investeert bewust in opvolging en verjonging binnen het team. Deze rol is bedoeld als groeifunctie, met de ambitie om je binnen enkele jaren door te laten groeien naar een zelfstandige (management)positie binnen de overheidsmarkt. De standplaats is het hoofdkantoor in Utrecht.

Wat jij meebrengt

Je wil jezelf ontwikkelen binnen een professionele en inhoudelijk sterke organisatie. Binnen Fsas wordt gewerkt in kleine, betrokken teams met een sterke focus op betrouwbare dienstverlening.

Je bent nieuwsgierig, neemt verantwoordelijkheid en werkt zorgvuldig. Deze functie past bij iemand die energie krijgt van het opbouwen van relaties in een complexe omgeving.

- Je hebt enkele jaren ervaring in een commerciële, business development of accountgerichte rol. Bij voorkeur binnen IT, consultancy of een solution provider omgeving;
- Je hebt interesse in de publieke sector en begrijpt dat werken met overheden vraagt om structuur, voorbereiding en geduld;
- Je bent analytisch sterk en vindt het leuk om je te verdiepen in klantvragen, dossiers en aanbestedingen;
- Je communiceert helder en professioneel en voelt je comfortabel in gesprekken met verschillende stakeholders;
- Je werkt zelfstandig, maar zoekt actief de samenwerking op met collega's, pre-sales en partners;
- Je bent leergierig en neemt initiatief;
- Je voelt je thuis in een inhoudelijke omgeving waar kwaliteit belangrijker is dan snelle omzet;
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal goed, zowel mondeling als schriftelijk.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Accountmanagement

Resultaat: behoud of verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen.

Verkoop

Resultaat: maximalisering van financieel rendement. Te realiseren door: het leveren van diensten en/of producten tegen een vastgestelde of overeengekomen prijs en randvoorwaarden.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Netwerken

Het opbouwen van relaties die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Organisatiesensitiviteit/ contextbewust handelen

Onderkennen van invloed en gevolgen van eigen beslissingen of activiteiten op andere onderdelen van de organisatie.

Probleemanalyse

Signaleren van problemen; herkennen van belangrijke informatie; verbanden leggen tussen gegevens.

Samenwerken

Een actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

Werken bij Fsas Technologies: dit mag je verwachten

Fsas hecht veel waarde aan een gezonde werk-privébalans en biedt arbeidsvoorwaarden die ruimte geven voor zowel professionele groei als persoonlijke vrijheid. Voor deze functie kun je rekenen op:

- Een vast jaarsalaris van circa €70.000 – €75.000, afhankelijk van ervaring;
- Een variabele bonusregeling tot ongeveer €30.000, gekoppeld aan prestaties;
- Flexible Leave (onbeperkt verlof), in overleg op te nemen;
- Een goede pensioenregeling;
- Flexibele werktijden en de mogelijkheid om deels remote te werken;
- Een leaseauto;
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei binnen Fsas en de bredere Fujitsu-organisatie.

INTERESSE?

Neem contact op met Marlou van der Vleuten
via 06-34219942 of
marlouvandervleuten@luke.nl



www.luke.nl

