



Internal Sales & Prospectie

Voltijds | Zonhoven, met klantcontact in Limburg en omgeving

Regime	Voltijds, 5 dagen per week
Locatie	Kantoor Zonhoven, met klantbezoeken en prospecties in de regio
Ervaring	2 tot 5 jaar in B2B sales, bij voorkeur in IT of technische diensten
Contract	Vast, na geslaagde proefperiode

OVER DE ROL

JViT groeit. Niet door grote campagnes, maar omdat klanten tevreden zijn en dat doorvertellen. Jaga, Receptel, Alaska, Eleantis: bedrijven die ons kennen als hun vaste IT partner. Dat is een sterk fundament, maar geen groeistrategie op zich.

Als Internal Sales & Prospectie medewerker bouw je de commerciële pipeline van JViT actief op. Je identificeert kansen bij nieuwe klanten, volgt inkomende leads op en begeleid deals van eerste contact tot ondertekening. Je werkt vanuit ons kantoor in Zonhoven, maar je gaat ook op pad: een kennismakingsgesprek bij een productiebedrijf, een opvolgbezoek na een offerte, een behoeftanalyse bij een zaakvoerder die zijn IT wil herstructureren.

Je werkt nauw samen met de oprichter en het technische team. Je begrijpt wat JViT doet, je kan het helder uitleggen zonder in jargon te vervallen, en je weet wanneer je een engineer of de CISO meeneemt naar een gesprek. Dit is geen transactionele salesrol. De relaties die je bouwt, zijn langdurig.

Diploma's en certificaten zijn mooi meegenomen, maar niet wat ons overtuigd. Wij kijken naar wat je gebouwd hebt, hoe je denkt en hoe je problemen aanpakt. Ervaring en mindset wegen zwaarder dan papier.

WAT JE DOET

- Actief prospecteren via LinkedIn, bedrijfsnetwerk, Voka evenementen en gerichte outreach naar zaakvoerders, IT verantwoordelijken en C-level beslissers bij KMO's in Limburg en omgeving.
- Inkomende leads kwalificeren, opvolgen en omzetten naar concrete gesprekken en offertes.
- Behoefteanalyses voeren bij prospects en bestaande klanten om uitbreidingskansen te identificeren.
- Offertes opstellen in samenwerking met het technische team voor managed services, cloud trajecten, cybersecurity opdrachten, CISO-as-a-Service en infrastructuurprojecten.
- Commerciele deals begeleiden van eerste contact tot ondertekening, inclusief bezwaarbehandeling en onderhandeling.
- De CRM pipeline actief beheren: kansen aanmaken, status bijhouden, follow-up plannen en rapporteren aan management.
- Bestaande klanten opvolgen op uitbreidingskansen: extra diensten, bijkomende licenties, security audits, IT opleidingen of strategische projecten.
- Deelnemen aan kick-off gesprekken en overdrachten zodat de overgang van sales naar delivery soepel verloopt.
- Markt en concurrentieinformatie bijhouden en intern doorgeven aan management.

WAT JE VERKOOPT

Je hoeft geen engineer te zijn. Maar je verkoopt IT infrastructuur, cybersecurity diensten en langdurige managed services contracten. Je begrijpt de context voldoende om geloofwaardig te zijn tegenover een IT manager, een CFO of een zaakvoerder die zijn bedrijf laat groeien.

Managed IT services	Moderne werkplek	Cloud & Azure
Cybersecurity & EDR	CISO-as-a-Service	IT opleidingen
Netwerk & connectiviteit	Backup & DR	NIS2 trajecten

WAT JE MEEBRENGT

- 2 tot 5 jaar ervaring in B2B sales, bij voorkeur in IT, technische dienstverlening of een verwante sector.
- Commerciele drive gecombineerd met echte klantgerichtheid. Je verkoopt oplossingen die passen, geen producten die scoren.
- Sterke mondelinge en schriftelijke communicatie in het Nederlands. Frans is een pluspunt.
- Gestructureerde aanpak: je beheert je pipeline, volgt consequent op en laat geen kansen verloren gaan door slechte opvolging.
- Affiniteit met technologie. Je hoeft geen technische kennis te hebben, maar je bent nieuwsgierig genoeg om te begrijpen wat we doen en waarom klanten voor ons kiezen.
- Zelfstarter. Je wacht niet op instructies maar signaleert kansen en neemt initiatief.
- Rijbewijs B.
- Pluspunt: kennis over één of meer van onze partnermerken (o.a. WatchGuard, Dell, Microsoft, Veeam, 3CX...). Wie onze solutions al van binnenuit kent, is sneller operationeel en kan deze uitgebreid uitleggen aan de klant.

WAT JE BIJ JViT VINDT

- Een directe lijn naar de oprichter en het technische team, zonder verkooplagen of interne bureaucratie.
- Vrijheid om je eigen aanpak te ontwikkelen, ondersteund door technische briefings, referentiecasses en een team dat je mee naar gesprekken neemt.
- Een groeiend bedrijf met een sterke reputatie bij bestaande klanten: je vertrekt niet van nul.
- Aantrekkelijk loon met een variabele component gekoppeld aan je persoonlijke resultaten.
- Bedrijfswagen of mobiliteitsbudget, smartphone, laptop, maaltijdcheques, ecocheques en hospitalisatieverzekering.
- Ruimte om de commerciële structuur van JViT mee vorm te geven naarmate het bedrijf groeit.

Positie binnen JViT

Je werkt nauw samen met de zaakvoerder en het technische team. Deals sluiten is een gedeeld doel. Je krijgt de technische ondersteuning die je nodig hebt voor complexe trajecten, en je bouwt mee aan een commerciële aanpak die er nog niet volledig is. Dat vraagt initiatief, maar biedt ook de kans om die structuur zelf te definiëren.

INTERESSE

Stuur je CV en een korte motivatie naar jobs@jvit.be of contacteer Jeroen rechtstreeks via LinkedIn. Vertel ons in je motivatie concreet welke deals of trajecten je het meest trots op bent.

www.jvit.be | jobs@jvit.be