

Dstny – Account Manager

Over de rol

Wat als je volgende verkoopkans al klant is?

Dstny werkt samen met duizenden Belgische bedrijven. Veel van hen vertrouwen ons vandaag al een deel van hun communicatie toe — maar ons technologieportfolio evolueert snel.

Cloud communicatie. Mobiel. Connectiviteit. Microsoft Teams. Integraties. Analytics. AI-gestuurde voice agents.

Daar kom jij in beeld.

Als Account Manager beheer en ontwikkel je een eigen portefeuille van bestaande Dstny-klanten. Je doel is eenvoudig: sterke relaties opbouwen, begrijpen hoe de business van je klanten evolueert en zien waar Dstny extra waarde kan toevoegen.

Dit is geen job waarin je wacht tot contracten aflopen.

Het is een commerciële rol waarin je zelf opportuniteiten creëert binnen een bestaande klantenbasis.

Wat je doet

- Je beheert en ontwikkelt je eigen portefeuille van Belgische B2B-klanten
- Je bouwt sterke relaties op met beslissingsnemers en wordt hun vaste commerciële aanspreekpunt
- Je begrijpt de organisatie, de technologische omgeving en de businessprioriteiten van elke klant
- Je spot nieuwe opportuniteiten binnen je accounts nog voor de klant er zelf om vraagt
- Je doet aan cross-sell en upsell over cloud communicatie, mobiel, connectiviteit, Microsoft Teams, integraties, analytics en AI
- Je laat klanten kennismaken met nieuwe technologie, zoals onze AI-gestuurde Digital Assistant
- Je maakt accountplannen en bepaalt duidelijke groeiopportuniteiten voor je belangrijkste klanten
- Je volgt verlengingen, commerciële voorstellen en contractonderhandelingen op
- Je werkt nauw samen met presales, product, delivery en support, zodat we leveren wat we beloven
- Je houdt een helder zicht op je opportuniteiten, volgende stappen en forecast
- Je vertegenwoordigt Dstny bij klantenbezoeken, netwerkmomenten en events

Je klantenportefeuille is je startpunt.

Wat je er verder mee doet, bepaal je zelf.

We zijn op zoek naar

Must-haves

- Ongeveer 2+ jaar ervaring in B2B-accountmanagement, sales of klantenontwikkeling
- Een commerciële ingesteldheid en een bewezen track record in het laten groeien van bestaande

klantenrelaties

- Je herkent vlot cross-sell- en upsellkansen
- Je wil echt begrijpen hoe klanten werken en wat beter kan
- Sterke relationele en communicatieve vaardigheden
- Je praat vlot met managers, zaakvoerders en senior beslissingsnemers
- Je neemt verantwoordelijkheid en komt je afspraken na
- Je bent nieuwsgierig naar technologie en leert vlot nieuwe producten kennen
- Je spreekt vloeiend Nederlands of Frans en werkt vlot in het Engels

Nice-to-haves

- Ervaring in telecom, IT, SaaS, cloud of technologie
- Ervaring met solution selling of value-based selling
- Ervaring met een portefeuille met recurrente inkomsten
- Interesse of ervaring in AI en automatisering
- Ervaring met CRM- en ERP-systemen

Herken je jezelf niet in elk punt? Solliciteer toch.

Technologie kan je leren. We zijn vooral op zoek naar mensen die commercieel instinct, nieuwsgierigheid en sterke klantenrelaties combineren.

Waarom Dstny?

We zijn Belgisch. We zijn een gevestigde waarde. En we vinden onszelf opnieuw uit.

Dstny is in België gestart en groeide uit tot een Europees technologiebedrijf in bedrijfscommunicatie, met meer dan 1.000 collega's in heel Europa.

Onze klanten leerden ons misschien kennen via telecom, maar wat we hen vandaag kunnen bieden, gaat veel verder.

We brengen cloud communicatie, mobiel, connectiviteit, Microsoft Teams, businessintegraties, analytics en artificiële intelligentie samen.

Onze AI-gestuurde Digital Assistant beantwoordt vandaag al klantoproepen, verzamelt informatie, stuurt bellers door en plant automatisch afspraken in.

Voor een Account Manager is dat een enorme commerciële opportuniteit.

Je krijgt bestaande klantenrelaties in handen. Aan jou om te laten groeien wat daarbinnen mogelijk is.

Dit mag je verwachten

Ons aanbod

- Een **competitief salaris** op basis van je ervaring
- Een aantrekkelijke **variabele verloning** op basis van je resultaten
- **Contract** van onbepaalde duur
- Elektrische **bedrijfswagen** met laadpas of een flexibel **mobilitetsbudget**
- **Maaltijdcheques** (€8/dag) en **hospitatieverzekering**
- **Anciënniteitsverlof**: tot 4 extra verlofdagen
- **Flex Income Plan**: stel je voordelenpakket zelf samen met het budget van je 13de maand

Voordelen

- Een bestaande klantenportefeuille met echt groeipotentieel
- Een breed technologieportfolio dat je telkens nieuwe redenen geeft om je klanten te contacteren
- Regelmatige product-, technologie- en salestrainingen
- Ondersteuning van specialisten uit presales, product, marketing en delivery
- Doorgroeimogelijkheden binnen een gevestigd Europees technologiebedrijf
- Flexibele werkuren en tot **2 dagen per week thuiswerk**
- Een modern kantoor en een internationale werkomgeving
- Regelmatig teamevents en bedrijfsactiviteiten
- Benefits@Work: kortingen bij honderden merken en winkels
- Elke dag verse soep, fruit en goeie koffie

Klaar om meer te laten groeien dan je portefeuille?

Als je graag relaties opbouwt, opportuniteiten spot en klanten helpt om meer uit technologie te halen, leren we je graag kennen.

<https://dstny.com/>