

A woman with blonde hair and glasses, looking upwards and to the right with a slight smile. She is wearing a dark top. The background is a blurred office setting with warm lighting and some equipment.

Dstny – Business Developer

Over de rol

Zin om technologie te verkopen waar bedrijven vandaag écht mee bezig zijn?

Dstny begon als een Belgisch telecombedrijf. Vandaag zijn we een Europees technologiebedrijf dat de volgende generatie bedrijfscommunicatie bouwt: cloudcommunicatie, mobiel, connectiviteit, Microsoft Teams, data en AI.

Onze recentste oplossingen zijn Dstny Digital Agents: AI-agents die 24/7 gesprekken beantwoorden, klanten automatisch doorverbinden, afspraken inplannen en koppelen met bestaande bedrijfstoepassingen.

En we zijn nog maar net begonnen.

We zoeken een Business Developer die deze oplossingen mee bij meer Belgische bedrijven wil binnenbrengen.

Dit is een echte new business-rol. Je krijgt de vrijheid en de verantwoordelijkheid om je eigen pipeline op te bouwen, deuren te openen en gesprekken om te zetten in klanten.

Wat je gaat doen

- Nieuwe potentiële klanten in de Belgische markt identificeren en benaderen
- Je eigen pipeline uitbouwen via gerichte prospectie, netwerken, referenties en outbound acties
- Praten met zaakvoerders, IT-verantwoordelijken en beslissingsnemers om te begrijpen hoe hun bedrijf werkt
- Bedrijfsuitdagingen omzetten in concrete oplossingen uit het portfolio van Dstny
- Oplossingen verkopen rond cloudcommunicatie, mobiel, connectiviteit, Microsoft Teams, integraties, analytics en AI
- Nieuwe technologie zoals Dstny Digital Agents demonstreren en innovatie vertalen naar echte business cases
- De volledige commerciële cyclus beheren — van eerste gesprek tot voorstel, onderhandeling en handtekening
- Samenwerken met presales, marketing, product en delivery om de juiste oplossing voor je klant te bouwen
- Dstny vertegenwoordigen bij klantafspraken, netwerkmomenten en sectorevenementen
- Markttrends opvolgen en nieuwe commerciële opportuniteiten detecteren
- Je krijgt ondersteuning van de bredere Dstny-organisatie — maar je zit niet te wachten tot de leads vanzelf binnenrollen.

We zijn op zoek naar

Must-haves

- Ongeveer 2+ jaar ervaring in B2B-sales, business development of een andere commerciële rol
- Je haalt energie uit nieuwe klanten winnen en opportuniteiten creëren
- Je stapt makkelijk af op mensen die je nog nooit gesproken hebt

- Je bent commercieel nieuwsgierig en stelt vanzelf vragen om te begrijpen hoe een bedrijf werkt
- Je praat vlot met zaakvoerders, managers en senior beslissingsnemers
- Je bent proactief, ambitieus en neemt verantwoordelijkheid voor je resultaten
- Je hebt interesse in technologie en wil begrijpen hoe ze zakelijke waarde creëert
- Je spreekt vloeiend Nederlands of Frans en werkt vlot in het Engels

Nice-to-haves

- Ervaring in SaaS, telecom, IT, cloud, software of een andere technologische omgeving
- Ervaring met solution selling of value-based selling
- Ervaring met het beheren van een B2B-salescyclus, van prospectie tot closing
- Interesse of ervaring in AI-producten en automatisering
- Kennis van CRM-tools

Voldoe je niet aan elk punt? Solliciteer toch.

We zoeken commercieel talent, nieuwsgierigheid en drive. Heb je de juiste ingesteldheid en wil je je carrière uitbouwen in technologiesales, dan horen we graag van je.

Waarom Dstny?

We zijn Belgisch. We hebben een stevige basis. En we vinden onszelf opnieuw uit.

Dstny groeide van een Belgisch telecombedrijf uit tot een Europese speler in bedrijfscommunicatie, met meer dan 1.000 collega's in heel Europa.

Onze technologie zorgt vandaag al voor de communicatie van miljoenen gebruikers, maar ons portfolio blijft evolueren.

Onze salesteams praten met klanten over klassieke bedrijfskritische diensten zoals connectiviteit en mobiel — en introduceren in datzelfde gesprek cloudcommunicatie, Microsoft Teams-integraties, analytics en AI-agents.

Dat maakt dit een boeiend moment om in te stappen.

Je verkoopt niet alleen wat Dstny al jaren doet. Je verkoopt mee wat we nu aan het bouwen zijn.

Dit mag je verwachten

Ons aanbod

- Een **competitief salaris** op basis van je ervaring
- Een **aantrekkelijk variabel loon** op basis van je resultaten
- Een **contract van onbepaalde duur**
- Een elektrische **bedrijfswagen** met laadkaart of een **flexibel mobiliteitsbudget**
- **Maaltijdcheques** (€8/dag) en een hospitalisatieverzekering
- **Anciënniteitsverlof**: tot 4 extra verlofdagen
- **Flex Income Plan**: stel je voordelenpakket samen met het budget van je eindejaarspremie

Voordelen

- Een commerciële rol waarin je resultaten zichtbaar impact hebben
- De kans om je carrière uit te bouwen in een bedrijf dat van telecom naar cloud, software en AI evolueert
- Regelmatige trainingen rond sales, producten en technologie

- Toegang tot specialisten die je helpen om complexere deals uit te werken en te closen
- Flexibele werkuren en tot **2 dagen per week thuiswerk**
- Een modern kantoor en een internationale omgeving
- Regelmatig teamevents en bedrijfsactiviteiten
- Benefits@Work: kortingen bij honderden merken en winkels
- Elke dag verse soep, fruit en lekkere koffie

Zin om mee te bouwen?

Hou je ervan om deuren te openen, met klanten te praten en technologie om te zetten in commerciële kansen? Dan leren we je graag kennen.

<https://dstny.com/>