

Dstny – Partner Account Manager

Over de job

Als Partner Account Manager bij Dstny beheer en ontwikkel je een portefeuille van ICT-partners in heel België.

Je bouwt sterke commerciële relaties uit met die partners, spot samen met hen nieuwe opportuniteiten en helpt hen om meer uit het Dstny-portfolio te verkopen aan hun eigen klanten.

Je werkt nauw samen met zaakvoerders, sales managers en salesteams om hun business te doorgronden, samen opportuniteiten uit te werken en op lange termijn te groeien.

Je doel is simpel: samen met onze partners meer business genereren.

En het portfolio dat je naar de markt brengt, verandert snel.

Dstny is begonnen in telecom. Vandaag bouwen we aan een AI-first portfolio voor bedrijfscommunicatie: cloud communications, mobiel, connectiviteit, Microsoft Teams, integraties, analytics en AI-powered voice agents.

Jouw uitdaging?

Ervoor zorgen dat partners aan Dstny denken zodra ze met een klant over communicatie praten.

Wat je doet

- Een portefeuille van Dstny-partners in België beheren en uitbouwen
- Sterke relaties opbouwen met zaakvoerders, managementteams en salesmensen
- Het businessmodel, klantenbestand en commercieel potentieel van elke partner doorgronden
- Gezamenlijke businessplannen opstellen en bepalen waar jullie samen kunnen groeien
- Regelmatig in contact staan met de salesteams van je partners om opportuniteiten te creëren en te versnellen
- Partners helpen om Dstny-oplossingen bij hun klanten te positioneren
- Mee aan tafel zitten bij strategische klantengesprekken en partners helpen hun deals te closen
- Nieuwe oplossingen introduceren binnen cloud communications, mobiel, connectiviteit, Microsoft Teams, analytics en AI
- Salesteams van partners opleiden zodat ze ons portfolio met vertrouwen verkopen
- Partners met onbenut potentieel detecteren en actief activeren
- Samen met marketing gezamenlijke campagnes, events en leadgeneratie opzetten
- Nieuwe strategische partners aantrekken waar je gaten of kansen ziet in de markt
- Een helder zicht houden op je partnerpipeline, opportuniteiten en verwachte omzet
- Dstny vertegenwoordigen op partnermeetings, sectorevents en netwerkmomenten

Dit gaat niet over af en toe eens polsen hoe het met je partners gaat.

Het gaat over commercieel momentum creëren via hen.

We zijn op zoek naar

Must-haves

- Zo'n 2 jaar ervaring in B2B sales, account management, business development of partner-/channelsales
- Sterk commercieel instinct en een echte drive om business te creëren
- Je bouwt relaties op, maar durft partners ook uit te dagen om te presteren
- Je voelt je thuis bij ondernemers, sales managers en senior beslissingsnemers
- Je bent proactief — je wacht niet tot partners opportuniteiten doorsturen
- Je brengt graag mensen samen en creëert win-winsituaties
- Je kan technologie vertalen naar klant- en businesswaarde
- Je neemt eigenaarschap over je pipeline, je acties en je resultaten
- Je spreekt vlot Nederlands of Frans en werkt comfortabel in het Engels

Nice-to-haves

- Ervaring met het beheren van resellers, distributeurs, agenten of technologiepartners
- Ervaring in telecom, IT, SaaS, cloud of technologie
- Een netwerk binnen het Belgische ICT-landschap
- Ervaring met solution selling of value-based selling
- Interesse of ervaring in AI-producten
- Ervaring met CRM-tools om je pipeline en partneractiviteit op te volgen

Voldoe je niet aan alles? Solliciteer toch.

Channelervaring is een pluspunt, maar commerciële drive en relaties kunnen bouwen wegen even zwaar. Ben je nieuwsgierig naar technologie en denk je dat je partners succesvol kan maken? Dan horen we je graag.

Waarom Dstny?

We zijn Belgisch. Stevig verankerd. En we blijven onszelf heruitvinden.

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

En onze partners spelen een belangrijke rol in dat groeiverhaal.

Zij bieden hun klanten vandaag bewezen communicatie- en connectiviteitsoplossingen — en voegen daar steeds vaker Microsoft Teams-integraties, analytics en AI-producten aan toe.

Onze AI-powered Digital Assistant beantwoordt bijvoorbeeld automatisch oproepen, verzamelt informatie, routeert klanten en plant afspraken in.

Dat geeft onze partners nieuwe gesprekken met zowat elke klant die ze bedienen.

En jou geeft het iets nieuws om bij je partners te brengen.

Je succes wordt niet alleen gemeten aan wat je zelf verkoopt, maar aan hoeveel business je anderen laat verkopen.

Wat je mag verwachten

Ons aanbod

- Een **competitief salaris** in lijn met je ervaring
- Een aantrekkelijke **variabele verloning** op basis van je resultaten

- Een **contract van onbepaalde duur**
- Een elektrische **bedrijfswagen** met laadkaart of een flexibel **mobilitéitsbudget**
- **Maaltijdcheques** (€8/dag) en een hospitalisatieverzekering
- **Anciënniteitsverlof**: tot 4 extra verlofdagen
- **Flex Income Plan**: stel je voordelenpakket zelf samen met het budget van je 13de maand

Voordelen

- Eigenaarschap over een partnerportefeuille met stevig groeipotentieel
- De kans om een sterk netwerk uit te bouwen binnen het Belgische ICT-landschap
- Een breed en evoluerend technologieportfolio om mee naar de markt te gaan
- Regelmatige product-, technologie- en commerciële trainingen
- Ondersteuning van presales-, product-, marketing- en deliveryspecialisten
- Doorgroeimogelijkheden binnen een gevestigd Europees technologiebedrijf
- Flexibele werkuren en tot **2 dagen per week thuiswerk**
- Een modern kantoor in een internationale omgeving
- Regelmatige teamevents en bedrijfsactiviteiten
- Benefits@Work: kortingen bij honderden merken en winkels
- Elke dag verse soep, fruit en goeie koffie

Klaar om te groeien via partnerships?

Bouw je graag relaties op, creëer je graag commerciële kansen en help je andere salesteams winnen? Dan ontmoeten we je graag.

<https://dstny.com/>