

Dstny – Regionale Sales Manager Vlaanderen

Over de rol ...

In deze rol zal je **groei realiseren, teams aansturen** en mee de **toekomst van business communications vormgeven**.

Dstny is een toonaangevende Europese provider van cloudgebaseerde business communications. Als onderdeel van onze groeistrategie 2026 versterken we onze commerciële leadership in België.

We zoeken een **Regional Sales Manager Flanders** om een multidisciplinaire salesorganisatie aan te sturen over zowel directe als indirecte saleskanalen, waarbij je commercieel leiderschap, coaching excellence en strategische uitvoering combineert.

Als Regional Sales Manager Vlaanderen ben je verantwoordelijk voor het versnellen van de groei in de Vlaamse markt via een team van Business Developers, Key Account Managers en Partner Managers.

Je opereert op het kruispunt van new business development, strategische accountgroei en de uitbreiding van ons partnerecosysteem. Je vertaalt strategie naar commerciële resultaten en bouwt tegelijk aan een high performing team.

Jouw missie

- Realiseer winstgevende groei in Vlaanderen via directe en partnergedreven sales
- Bouw en leid een high performing regionaal salesteam in lijn met Dstny's commerciële strategie 2026
- Versnel new business acquisitie, key account development en partneractivatie
- Versterk Dstny's marktpositie in Vlaanderen via schaalbare en klantgerichte groei

Jouw verantwoordelijkheden

- Leid, coach en ontwikkel een team van Business Developers, Key Account Managers en Partner Managers
- Stimuleer een high performance cultuur gebaseerd op accountability, samenwerking en commerciële excellentie
- Ontwikkel talent via coaching, deal reviews en performance management
- Neem ownership over de regionale salesprestatie op vlak van omzetgroei, rendabiliteit en retentie
- Stuur new logo acquisitie en groei binnen strategische accounts
- Verhoog partnerproductiviteit en partnergedreven groei via enablement en gezamenlijke business development
- Ondersteun complexe onderhandelingen en executive level klantgesprekken
- Voer salesstrategieën uit in lijn met Dstny's directe en indirecte go to market prioriteiten
- Versterk forecasting discipline, pipeline management en executiekracht
- Draag actief bij aan commerciële planning en regionale groeinitiatieven

Wat zoeken we in jou...

- 5 tot 7+ jaar ervaring in B2B sales leadership, idealiter in telecom, SaaS of technologie
- Aantoonbare ervaring in het aansturen van directe sales en partner of channel sales
- Sterke people leadership en coaching skills
- Track record in new business groei, strategische accountontwikkeling en ecosystem selling
- Sterk commercieel inzicht, onderhandelingsvaardigheden en stakeholder management
- Ondernemende mindset met een sterk ownership gevoel
- Vloeiend in Nederlands en Engels; Frans is een plus
- sterke ambassadeur van onze "iCore" waarden : Innovation, Commitment, Obsession (for CX), Respect, Empowerment

Wat kunnen wij jou bieden...

- Een uitdagende job in een snel groeiend bedrijf waar je ook zelf kan groeien (met voldoende ruimte voor opleidingen)
- Een marktconform salaris, inclusief een milieuvriendelijke bedrijfswagen met tank-/laadkaart of een uitgebreid flexibel mobiliteitsbudget
- Elektronische maaltijdcheques, hospitalisatieverzekering
- Seniority dagen: extra verlofdagen naarmate je anciënniteit (1 dag per 3 jaar, met een maximum van 4 dagen)
- Flex Income Plan: bepaal zelf bijkomende voordelen aan de hand van het budget van je 13e maand
- Toegang tot Benefits@Work: geniet van tal van kortingen bij bekende merken en winkels
- Flexibele werkuren, met de mogelijkheid tot thuiswerk. Want in de digitalisering moeten wij zelf het goede voorbeeld geven, toch?
- Een aangename plek om te werken, in een gloednieuw gebouw volledig op maat naar de wensen van onze Destinians
- Een top team van collega's en fijne klanten
- Een toffe atmosfeer met geregeld een leuke teambuilding of bedrijfsevent
- Altijd verse soep, fruit en lekkere koffie
- Deel uitmaken van de Dstny-familie: een ambitieuze, inclusieve en mensgerichte organisatie

Waarom kiezen voor Dstny

- Je leidt een strategische groeiregio en maakt een echte impact in de markt
- Je geeft actief mee vorm aan een modern hybride salesmodel dat directe en partnergedreven groei combineert
- Je sluit je aan bij een snelgroeiende Europese techspeler in volle transformatie
- Je krijgt de autonomie, leadership impact en ruimte om zelf initiatieven te nemen en te realiseren

<https://dstny.be/>